

УДК 620  
ББК 37-9  
Т 50

Авторы-составители: В. Е. Сычко, д-р техн. наук, профессор;  
Т. И. Цыбранкова, канд. техн. наук, доцент;  
К. И. Локтева, канд. техн. наук, доцент;  
Л. В. Целикова, канд. экон. наук, доцент;  
Т. Ф. Марцинкевич, канд. техн. наук, доцент;  
Е. П. Багрянцева, канд. техн. наук, доцент;  
Н. В. Кузьменкова, ассистент

Рецензенты: Р. И. Глазко, председатель правления Гомельского райпо;  
Е. Г. Кикинева, канд. техн. наук, доцент Белорусского  
торгово-экономического университета потребительской  
кооперации

Рекомендовано к изданию научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации». Протокол № 2 от 8 декабря 2015 г.

**Товароведение** одежно-обувных, культурно-бытовых, хозяйственных и  
Т 50 электробытовых товаров : пособие по выполнению курсовых (дипломных)  
работ для реализации содержания образовательных программ высшего обра-  
зования I ступени и переподготовки руководящих работников и специалистов /  
авт.-сост. : В. Е. Сычко [и др.]. – Гомель : учреждение образования «Белорус-  
ский торгово-экономический университет потребительской кооперации»,  
2017. – 64 с.

ISBN 978-985-540-350-1

Издание предназначено для студентов специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность» специализации 1-25 01 10 26 «Коммерческая деятельность и товароведение непродовольственных товаров» и слушателей факультета повышения квалификации и переподготовки специальности 1-25 04 77 «Экспертиза товаров народного потребления». Приведены примерные темы и планы по отдельным темам курсовых (дипломных) работ, методические указания по написанию отдельных разделов курсовой (дипломной) работы.

УДК 620  
ББК 37-9

ISBN 978-985-540-350-1

© Учреждение образования «Белорусский  
торгово-экономический университет  
потребительской кооперации», 2017

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Одной из эффективных форм образовательного процесса, усиления его профессионально-прикладной направленности является подготовка студентами письменных работ. Курсовая работа позволяет развить навыки самостоятельной работы студентов, систематизировать полученные теоретические знания, выработать умение отбирать и обрабатывать нужную информацию, формулировать и аргументировать предложения, рекомендации. Выполнение дипломной работы является заключительным этапом обучения в университете.

В настоящее время товаровед-экономист должен быть высоко эрудированным специалистом, свободно ориентироваться в рыночной конъюнктуре, уметь оценивать уровень потребительских свойств, качества и конкурентоспособности товаров, поступающих на рынок, обеспечивать удовлетворение реальных (платежеспособных) потребностей населения обслуживаемого региона и получение прибыли торгующей организации, в которой он работает.

При выполнении курсовой (дипломной) работы необходимо проявить знание вопросов товароведения одежно-обувных, культурно-бытовых, хозяйственных и электробытовых товаров, коммерческой деятельности розничных и оптовых торговых организаций; экономики торговли; новейших средств и методов управления финансовой деятельностью организаций, системами ценообразования и налогообложения; элементов маркетинга и логистики на стадии распределения (реализации) товаров; вопросов гражданского, хозяйственного и трудового права; менеджмента.

Товаровед-экономист как ключевая фигура при организации оптовой и розничной торговли потребительской кооперации должен быть компетентным в вопросах управления ассортиментом и качеством товаров народного потребления, предприимчивым и инициативным, экономически грамотным.

Ориентируясь на конечную цель (удовлетворение потребностей населения в товарах народного потребления), товаровед должен профессионально управлять ассортиментом и качеством товаров, находить оптимальные пути обеспечения экономической эффективности коммерческой деятельности организаций с целью получения прибыли и повышения уровня рентабельности путем снижения издержек обращения и изыскания дополнительных источников доходов в торговой деятельности. Товаровед-экономист должен уметь формировать оптимальную структуру торгового ассортимента товаров; знать конъюнктуру рынка, источники поступления товаров, возможности своих

конкурентов на рынке; обеспечивать быстрое продвижение и реализацию товаров с наименьшими затратами; владеть вопросами логистики и маркетинга.

При выполнении курсовой (дипломной) работы студент должен проявить свои способности к самостоятельной творческой работе, выполнению профессиональных функций в условиях рынка.

## **1. ЦЕЛИ ИССЛЕДОВАНИЯ И СТРУКТУРА КУРСОВОЙ (ДИПЛОМНОЙ) РАБОТЫ**

Основными целями курсовой (дипломной) работы являются следующие:

- систематизация, закрепление и расширение теоретических знаний по специальности, а также их использование для решения конкретных практических задач в коммерческой деятельности, при проведении научных исследований в области товароведения;

- приобретение, развитие и закрепление практических навыков в торговой деятельности; овладение приемами коммерческой работы (управление ассортиментом и качеством непродовольственных товаров народного потребления с использованием ЭВМ; компьютеризация процессов закупки, продажи, хранения, транспортирования товаров), а также методами изучения спроса, требований потребителей к товарам, составления заявок и заказов, оценки качества и конкурентоспособности товаров, исследования их потребительских и коммерческих свойств; закрепление практических навыков работы с нормативно-техническими и правовыми документами (стандартами, техническими условиями, инструкциями о приемке товаров по количеству и качеству и др.);

- овладение методами научных исследований в товароведении (анализ структуры ассортимента и качества товаров, экспертная и социологическая оценка уровня качества, проведение экспериментальных исследований потребительских свойств конкретных товаров);

- развитие творческого самостоятельного мышления при решении конкретных задач в области товароведения;

- использование современных средств и методов исследования при решении конкретных задач в коммерческой деятельности (персональные компьютеры и другие ЭВМ, автоматизированная система управления (АСУ) ассортиментом и качеством товаров, АРМ и др.);

- приобретение навыков обобщения и анализа результатов, полученных другими исследователями;

- выявление подготовленности студента к самостоятельной работе в условиях современного производства, прогресса науки и техники.

Курсовая (дипломная) работа должна включать:

- титульный лист;
- заявление студента на утверждение темы работы, которое оформляется на специальном бланке и подписывается студентом, научным руководителем работы, консультантом, заведующим кафедрой (для дипломной работы);
- задание по подготовке работы, которое оформляется на специальном бланке, подписывается студентом, научным руководителем работы, консультантом и утверждается заведующим кафедрой (для дипломной работы);
- заявку организации на разработку (выполнение) темы курсового (дипломного) проекта (при необходимости);
- справку об использовании практических данных, внедрении и экономической эффективности рекомендаций работы (для дипломной работы);
- справку о достоверности данных (при необходимости);
- отзыв научного руководителя (для дипломной работы);
- отзыв консультанта (для дипломной работы);
- внешнюю рецензию (для дипломной работы);
- реферат (для дипломной работы);
- содержание (оглавление);
- перечень условных обозначений, символов и терминов (если в нем есть необходимость);
- введение;
- основную часть;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения (при необходимости).

В тексте *реферата* (для дипломной работы) указываются тема, объект, цель и методы исследования, полученные результаты, их новизна, а также рекомендации по внедрению результатов исследования. Кроме того, в реферате указываются сведения об объеме работы и количестве иллюстраций (рисунков), таблиц, приложений, использованных источников. В нем также приводится перечень ключевых слов, включающий от 5 до 15 слов в именительном падеже. Оптимальный объем текста реферата – 1 500–2 000 печатных знаков (примерно одна страница).

В *содержании* последовательно перечисляются заголовки всех частей курсовой (дипломной) работы по аналогии с ее планом, но с указанием номеров страниц, на которых помещен каждый из них.

Во *введении* необходимо охарактеризовать актуальность темы, новизну ее разработки, оценить современное состояние решаемой проблемы, определить цель и задачи исследования. Кроме того, здесь приводятся перечень применяемых методов анализа и информация о внедрении результатов исследования в практическую деятельность. В конце введения указывается количество таблиц, рисунков и литературных источников.

*Основная часть* дипломной работы содержит 3–4 раздела. Помещенный в них материал должен быть научно аргументированным, логично изложенным. Содержание должно точно соответствовать теме работы и полностью ее раскрывать.

В *заключении* последовательно в виде тезисов излагаются теоретические и практические выводы по результатам дипломного исследования.

*Список использованных источников* размещается после заключения. Библиографическое описание литературных источников приводится в соответствии с требованиями ГОСТ 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления».

*Приложения* содержат вспомогательный и дополнительный материал при условии, если его размещение в тексте основной части работы является нецелесообразным из-за громоздкости. В приложения могут выноситься промежуточные расчеты, выдержки из отчетных материалов, описания методик, алгоритмов, программ и др. По форме они могут представлять собой таблицы и иллюстрации (графики, схемы, диаграммы, чертежи и т. п.).

Курсовая (дипломная) работа должна оформляться в соответствии с «Учебно-методическим пособием по подготовке, оформлению и представлению к защите дипломных работ».

Курсовая (дипломная) работа выполняется по одной из тем, предлагаемых кафедрой товароведения, и включает разделы по товароведению одежно-обувных, культурно-бытовых, хозяйственных и электробытовых товаров. Содержание курсовой (дипломной) работы должно быть актуальным, освещать вопросы, связанные с формированием торгового ассортимента непродовольственных товаров, улучшением их потребительских свойств и конкурентоспособности в условиях экономических реформ.

В курсовой (дипломной) работе должны использоваться результаты самостоятельно проведенных экспериментальных исследований, статистические данные по торговой деятельности конкретных организаций потребительской кооперации.

Автор курсовой (дипломной) работы несет ответственность за до-

стоверность приводимых данных и объективность выводов, рекомендаций и предложений.

## **2. ВЫБОР ТЕМЫ КУРСОВОЙ (ДИПЛОМНОЙ) РАБОТЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ**

Тематика курсовых (дипломных) работ ежегодно разрабатывается выпускающей кафедрой товароведения и согласовывается с кафедрой коммерции и логистики. Темы дипломных работ, закрепленные за каждым студентом, а также научные руководители и консультанты по каждой теме утверждаются приказом ректора университета.

Темы курсовых (дипломных) работ могут быть сформулированы следующим образом:

- Анализ ассортимента, оценка конкурентоспособности товаров конкретной группы и совершенствование коммерческой деятельности по оптовым закупкам или продаже, розничной торговле ими.
- Управление торговым ассортиментом товаров конкретной группы, состояние оптовых закупок (продажи) или розничной торговли ими.
- Управление качеством товаров конкретной группы, оценка их потребительских свойств и конкурентоспособности, коммерческая деятельность по торговле ими.
- Экспериментальные исследования потребительских свойств конкретных видов товаров и разработка оптимальной структуры ассортимента торговой организации.
- Разработка номенклатуры потребительских свойств и методов определения показателей качества товаров конкретной группы (с использованием ЭВМ) и состояние рынка этих товаров.

К товарным группам, которые могут быть объектами исследования в курсовой (дипломной) работе, относятся следующие:

- товары бытовой химии различного назначения (лакокрасочные товары, средства для стирки и чистки одежды и др.);
- бытовые электрические машины различного назначения;
- электроосветительная арматура;
- электронагревательные приборы;
- бытовые электроинструменты;
- металлическая, стеклянная, керамическая и посуда из пластических масс;
- швейные и трикотажные изделия различного половозрастного назначения;
- пушно-меховые товары;

- кожаная и резиновая обувь различного половозрастного назначения;
- бытовые ткани различного волокнистого состава (хлопчатобумажные, льняные, шелковые и шерстяные);
- строительные материалы;
- галантерейные товары из различных материалов и различного назначения;
- телевизоры;
- радиоприемные устройства;
- фототовары;
- канцелярские товары;
- транспортные средства;
- игрушки;
- часы;
- ювелирные товары;
- спортивные товары;
- бытовые персональные компьютеры;
- товары потребительских подкомплексов (например, товары для личных подсобных хозяйств, товары для оборудования жилья и др.).

После выбора темы каждый студент пишет заявление на имя заведующего кафедрой по установленной форме, в котором указываются полное название темы и организации, по материалам которой будет выполняться работа, а также фамилии и должности научного руководителя и консультантов, подтвержденные подписями заведующих соответствующими кафедрами. Студенты заочной формы получения высшего образования указывают в заявлении также свои должность и место работы, так как им рекомендуется выбирать тему с учетом профиля и места работы, а также тему написанной во время учебы в университете курсовой работы по товароведению одежно-обувных, культурно-бытовых, хозяйственных или электробытовых товаров.

Практическая часть работы выполняется по материалам работы торговых и промышленных организаций, которые должны осуществлять все виды коммерческой, экономической и финансовой деятельности и являться юридическими лицами.

### **3. ОБЯЗАННОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ КУРСОВОЙ (ДИПЛОМНОЙ) РАБОТЫ И СТУДЕНТА**

Кафедра товароведения закрепляет за студентами научных руководителей из числа профессоров, доцентов, старших преподавателей. Руководителями отдельных курсовых (дипломных) работ могут яв-

ляться высококвалифицированные специалисты торговых и промышленных организаций.

При написании дипломной работы научный руководитель вместе со студентом разрабатывают задание по подготовке данной работы, в котором указываются сроки ее выполнения, исходные данные, перечень подлежащих разработке вопросов, материалов, которые необходимо собрать в процессе работы. В конце задания приводится календарный план с указанием сроков выполнения следующих основных этапов дипломной работы:

- подбора литературных источников, их систематизации;
- составления литературного обзора;
- выбора методики исследования;
- проведения эксперимента или статистического и экономического анализа;
- обработки результатов исследований на ЭВМ;
- формулировки выводов и предложений;
- оформления и проверки дипломной работы.

Данное задание подписывается студентом, научным руководителем, консультантом и утверждается заведующим кафедрой. Оформленный экземпляр задания на дипломную работу прилагается с другими документами к готовой дипломной работе.

Курсовая (дипломная) работа выполняется по плану, составленному студентом и утвержденному научным руководителем. С помощью руководителя и консультанта (для дипломной работы) студент составляет первоначальный план, который в процессе работы может корректироваться. Научный руководитель регулярно консультирует студента, контролирует ход работы, дает советы и рекомендации по подготовке к защите, проверяет выполненную работу.

При выполнении курсовой (дипломной) работы студент обязан учитывать все указания и рекомендации научного руководителя, а также консультанта при написании дипломной работы.

Консультант оказывает методическую помощь, помогает составлять формулировки глав и пунктов плана по коммерческой деятельности, оказывает помощь в подборе литературных источников, выборе методик обработки практических материалов, дает методические рекомендации по обработке информации на ЭВМ.

На завершенную дипломную работу научный руководитель и консультант дают письменные отзывы. В отзывах должны быть отмечены актуальность темы, степень самостоятельности и инициативности студента, умение студента пользоваться специальной литературой, способности студента к экономической и исследовательской работе, возмож-



ность использования результатов на практике, возможности присвоения выпускнику соответствующей квалификации. Дипломная работа вместе с отзывами научного руководителя и консультанта передается на кафедру товароведения. За две недели до защиты кафедра товароведения назначает предварительную защиту дипломной работы.

На выполненную курсовую работу научным руководителем дается письменное заключение (рецензия). При наличии положительного отзыва курсовая работа допускается к защите.

#### **4. ЭТАПЫ ВЫПОЛНЕНИЯ КУРСОВОЙ (ДИПЛОМНОЙ) РАБОТЫ**

Работа над курсовым (дипломным) проектом складывается из нижеуказанных этапов:

- получения задания по подготовке курсовой (дипломной) работы и его утверждения;
- разработки конкретного плана курсовой (дипломной) работы по утвержденной теме и согласования его с научным руководителем и консультантом;
- подбора и изучения литературных источников, составления литературного обзора;
- выполнения экспериментальной (практической) части курсовой (дипломной) работы (выбора объекта и методики исследования; проведения эксперимента; организации экспертной оценки качества и уровня конкурентоспособности товаров; проведения социологического исследования; подбора, систематизации и анализа статистических данных);
- обработки полученных результатов эксперимента с использованием электронно-вычислительной техники;
- анализа полученных данных и разработки по ним выводов и предложений;
- написания первоначального варианта курсовой (дипломной) работы;
- представления дипломной работы на отзыв научному руководителю;
- доработки дипломного проекта после рецензирования руководителем, консультантом и предоставления его на кафедру;
- внешнего рецензирования дипломной работы (в приложении А дан образец оформления направления на рецензирование дипломной работы);
- подготовки к защите курсовой (дипломной) работы и защиты

курсовой работы перед рабочей комиссией и дипломной работы перед государственной экзаменационной комиссией.

Очередность выполнения отдельных этапов зависит от подготовленности студента к написанию курсовой (дипломной) работы. Студенты, проводившие экспериментальные научные исследования в научных студенческих кружках, могут использовать полученные результаты в курсовой (дипломной) работе. При написании дипломной работы рекомендуется применять также материалы курсовых работ по товароведению одежно-обувных, культурно-бытовых, хозяйственных или электробытовых товаров, коммерческой деятельности, которые соответствуют теме дипломной работы.

Выполнение курсовой (дипломной) работы непосредственно начинается с изучения литературных источников, их обработки и составления библиографии. При работе над литературными источниками следует осуществлять запись основных определений, положений, формулировок с указанием источников, из которых они взяты. При последующей обработке их нужно сгруппировать по вопросам плана темы. Следует привести библиографическое описание каждого литературного источника.

При отборе литературных источников необходимо исходить из того, что подобранный материал должен способствовать раскрытию темы работы, отражать состояние изучаемого вопроса на современном этапе, давать возможность сравнивать подходы различных авторов к решению конкретных проблем, содержать статистические данные о состоянии производства и торговли конкретными товарами в Республике Беларусь и странах Содружества независимых государств (СНГ), на основе которых можно построить графики, диаграммы и таблицы.

В работе необходимо использовать директивные материалы, Законы Республики Беларусь, Декреты и Указы Президента Республики Беларусь, постановления Правительства Республики Беларусь, инструкции министерств и ведомств, касающиеся вопросов торговли, производства товаров, их стандартизации и сертификации. Обязательным является изучение действующих нормативных документов (стандартов и технических условий, инструкций о приемке по количеству и качеству и др.).

На основе литературных источников (не менее 30 наименований) студент составляет литературный обзор. Основное внимание следует обратить на подбор новейшей литературы, отражающей последние достижения в области управления качеством и ассортиментом товаров и оценки их потребительских свойств.

Практическую часть работы студент должен выполнять, применяя фактический материал, собранный самостоятельно. При написании можно использовать результаты исследовательской работы, выполненной на кафедрах университета, а также материалы хозяйственной деятельности торговых организаций потребительской кооперации и других форм собственности.

Источниками фактических материалов о хозяйственной деятельности торговых организаций служат статистические и балансовые отчеты, показатели плановых заданий, заказы на товары, договоры поставки и спецификации к ним, постановления и распоряжения органов управления кооперативными организациями, данные учета об остатках реализации товаров и другая информация. Статистический материал собирается, как правило, за последние 3–5 лет. При обработке и анализе фактического материала студенту необходимо применять современные методы анализа с использованием методов математической статистики и ЭВМ.

Экспертную и социологическую оценки качества товаров рекомендуется проводить с применением ЭВМ, для которых разработаны специальные программы, имеющиеся на кафедре товароведения. Обработка экспериментальных данных в курсовой (дипломной) работе должна проводиться методами математической статистики с нахождением средних величин измеряемых показателей (среднего арифметического, среднего геометрического, среднего гармонического) и определением показателей точности и погрешностей полученных результатов (дисперсии, среднего квадратического отклонения, коэффициента вариации или конкордации). Данную работу рекомендуется проводить на ЭВМ, для которой подготовлены и имеются наборы стандартных программ. Данные экспериментальных исследований должны быть приведены в форме таблиц, графиков, диаграмм с последующим их анализом. В виде таблиц и графиков оформляются также данные из статистических сборников, практические материалы деятельности торговых организаций.

Объем заключения составляет не более 5 страниц. При его написании необходимо придерживаться следующих требований:

- Выводы должны быть конкретными, существенными, обоснованными, основываться на результатах проделанной работы. Частные (мелкие) выводы следует делать в конце каждой главы.
- Рекомендации должны основываться на содержании глав практической части работы, выводов и приводиться в такой форме, чтобы организация, по материалам деятельности которой выполнялась работа, могла их использовать в своей практической деятельности.

- Следует воздерживаться от общих и абстрактных выводов и рекомендаций, а также выводов, не вытекающих из содержания работы.

## **5. КОНТРОЛЬ ЗА ВЫПОЛНЕНИЕМ КУРСОВОЙ (ДИПЛОМНОЙ) РАБОТЫ**

Кафедра товароведения по согласованию с деканатом коммерческого факультета устанавливает сроки периодической отчетности студентов о выполнении курсовой (дипломной) работы в соответствии с календарным планом учебного процесса.

По результатам проверки научный руководитель делает в календарном плане отметки о проделанной студентом работе. На заседании кафедры заслушиваются отчеты научных руководителей о ходе выполнения курсовой (дипломной) работы. Для отчета могут вызываться и отдельные студенты, если имеются грубые нарушения сроков выполнения отдельных этапов работы. По отчетам кафедра принимает конкретные решения.

## **6. ПОДГОТОВКА К ЗАЩИТЕ И ЗАЩИТА КУРСОВОЙ (ДИПЛОМНОЙ) РАБОТЫ**

Содержание и оформление курсовой (дипломной) работы должны соответствовать предъявляемым требованиям.

Законченная и подписанная курсовая работа сдается на рецензирование студентом дневной формы получения высшего образования на кафедру товароведения, а студентом заочной формы получения высшего образования – в экспедицию.

После рецензирования научным руководителем курсовая работа выдается студенту на руки для ознакомления с замечаниями и подготовки к защите. При отрицательной рецензии руководитель курсовой работы указывает, каким образом и в какие сроки следует доработать и представить работу на повторную проверку.

При подготовке к защите студент должен, следуя рекомендациям научного руководителя курсовой работы, устранить имеющиеся в ней недостатки. Страницы с исправлениями подшиваются в конце работы.

Защита курсовой работы проводится на заседании рабочей комиссии, назначенной заведующим кафедрой в составе не менее двух преподавателей кафедры. Сроки, время и место защиты устанавливаются кафедрой по согласованию с деканатом. На защите студент, внима-

тельно выслушав и записав (по необходимости) все вопросы, может отвечать на них сразу же или после предварительной подготовки и просмотра материалов работы. Ответы должны быть краткими и исчерпывающими. Курсовая работа после защиты сдается членами рабочей комиссии на кафедру товароведения.

Студент, не написавший или не защитивший курсовую работу в установленные сроки, не допускается к соответствующему экзамену и не переводится на следующий курс до устранения академической задолженности.

Научный руководитель и консультант проверяют оформленную дипломную работу и подписывают титульный лист.

Письменный отзыв руководителя должен содержать анализ каждой главы. В нем отмечаются положительные и отрицательные стороны работы, отношение студента к работе в целом и возможность допуска его к защите перед государственной экзаменационной комиссией. Дипломная работа с отзывом руководителя передается на кафедру товароведения. Заведующий кафедрой на основании отзыва решает вопрос о допуске студента к защите, делая об этом соответствующую запись. В случае, если заведующий кафедрой не считает возможным допустить студента к защите, этот вопрос решается на заседании кафедры в присутствии руководителя и студента. Если кафедра решает, что студент не может быть допущен к защите по собственной вине, то на основании протокола заседания кафедры декан направляет в ректорат представление на отчисление студента из университета.

Дипломная работа студента, допущенного кафедрой к защите, направляется для написания внешней рецензии. Внешними рецензентами могут быть специалисты торговых организаций и научных учреждений, профессора и преподаватели других вузов. Состав рецензентов по представлению кафедры утверждается деканом факультета. Во внешней рецензии должна быть показана актуальность темы дипломной работы, соответствие дипломной работы заданию, логичность ее построения, наличие критического обзора литературы по теме, полнота и последовательность ее анализа, методика расчета показателей, полученные студентом результаты, наличие аргументированных выводов по итогам работы, практическая значимость, недостатки и слабые стороны работы, оформление дипломной работы и стиль изложения материала. Кроме того, во внешней рецензии ставится оценка по десятибалльной системе. Студент должен быть ознакомлен с рецензией до защиты работы. Если рецензия положительная, то студент допускается к защите перед государственной экзаменационной комиссией не позднее, чем за 10 дней до срока защиты.

До начала защиты декан представляет в государственную экзаменационную комиссию справку о выполнении студентом учебного плана, полученных им оценках по теоретическим дисциплинам, курсовым работам, учебной и производственной практикам.

Защита дипломных работ проводится на открытом заседании государственной экзаменационной комиссии с участием не менее половины состава комиссии. Защита может проходить в университете или организациях (объединениях, учреждениях), для которых тематика защищаемых работ имеет практический или научно-теоретический интерес.

К защите студенту необходимо подготовить текст доклада на 10–15 мин, в котором обычно излагаются цель работы, краткое содержание каждой главы, выводы и рекомендации; ознакомиться с отзывом научного руководителя и внешней рецензией; подготовиться к ответам на указанные замечания; аккуратно и грамотно подготовить наглядные пособия; заранее проверить возможность использования технических средств. После доклада студент должен ответить на вопросы, заданные ему членами государственной экзаменационной комиссии. Общая продолжительность защиты, как правило, не должна превышать 45 мин.

Результаты защиты определяются на закрытом заседании государственной экзаменационной комиссии открытым голосованием простым большинством голосов. Заседание комиссии проводится после защиты всех работ в день защиты. При равном количестве голосов голос председателя является решающим. Результаты защиты объявляются сразу же после оформления протокола заседания государственной экзаменационной комиссии.

Студенту, не защитившему дипломную работу в установленный срок по уважительной причине, подтвержденной документально, может быть предоставлена возможность повторной защиты, но не позднее чем через 1 год.

В тех случаях, когда оценка дипломной работы при защите является неудовлетворительной, государственная экзаменационная комиссия устанавливает, может ли студент представить работу к повторной защите с определенными доработками или же он обязан написать работу на другую тему, которую определит кафедра товароведения.

Защищенные дипломные работы сдаются на хранение в архив университета.

## **7. ПРИМЕРНЫЕ ТЕМЫ ОТДЕЛЬНЫХ КУРСОВЫХ (ДИПЛОМНЫХ) РАБОТ**

1. Анализ структуры ассортимента, оценка уровня конкурентоспособности и совершенствование коммерческой деятельности по организации оптовой (розничной) торговли непродовольственными товарами в торговой организации.

2. Формирование рациональной структуры ассортимента на основе изучения покупательских предпочтений и совершенствование договорной работы с поставщиками непродовольственных товаров в торговой организации.

3. Расчет оптимальной структуры как итог эффективной работы по управлению ассортиментом и совершенствование коммерческой деятельности по продаже (закупке) непродовольственных товаров в торговой организации.

4. Экспериментальное исследование потребительских свойств с целью оптимизации ассортимента и повышения уровня качества непродовольственных товаров в торговой организации и договорная работа с их поставщиками.

5. Разработка номенклатуры потребительских свойств для оценки уровня конкурентоспособности непродовольственных товаров и организация их розничной продажи в торговой организации.

6. Управление качеством и ассортиментом на промышленном предприятии при производстве непродовольственных товаров и сбытовая политика предприятия.

7. Оценка качественных показателей при производстве непродовольственных товаров на промышленном предприятии и стимулирование их сбыта.

8. Стандартизация и сертификация соответствия непродовольственных товаров на промышленном предприятии и совершенствование коммерческой деятельности по сбыту продукции.

## **8. ПРИМЕРНЫЕ ПЛАНЫ ОТДЕЛЬНЫХ ТЕМ КУРСОВЫХ (ДИПЛОМНЫХ) РАБОТ**

### **Тема 1. Анализ структуры ассортимента, оценка уровня конкурентоспособности и совершенствование коммерческой деятельности по организации оптовой (розничной) торговли непродовольственными товарами в торговой организации**

Введение.

1. Состояние рынка непродовольственных товаров в Республике Беларусь.

1.1. Состояние производства непродовольственных товаров в Республике Беларусь.

1.2. Потребление непродовольственных товаров в нашей стране.

1.3. Современный ассортимент и качественные характеристики непродовольственных товаров отечественных и зарубежных производителей.

2. Структура ассортимента непродовольственных товаров в торговой организации и пути ее совершенствования.

2.1. Организационно-экономическая характеристика торговой организации.

2.2. Состояние работы по формированию ассортимента непродовольственных товаров в торговой организации.

2.3. Анализ структуры торгового ассортимента непродовольственных товаров.

2.4. Пути оптимизации структуры ассортимента непродовольственных товаров в торговой организации.

3. Оценка уровня конкурентоспособности непродовольственных товаров в торговой организации с целью оптимизации их ассортимента.

3.1. Роль качества товаров в обеспечении конкурентоспособности экономики страны в целом и отдельного предприятия.

3.2. Выбор показателей, обеспечивающих конкурентоспособность непродовольственных товаров.

3.3. Обоснование методики и оценка уровня конкурентоспособности непродовольственных товаров, реализуемых торговой организацией.

3.4. Разработка рекомендаций для повышения конкурентной устойчивости торговой организации при торговле непродовольственными товарами.



4. Коммерческая деятельность по организации оптовой (розничной) торговли непродовольственными товарами в торговой организации.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

## **Тема 2. Формирование рациональной структуры ассортимента на основе результатов изучения покупательских предпочтений и совершенствование договорной работы с поставщиками непродовольственных товаров в торговой организации**

Введение.

1. Состояние отечественного рынка непродовольственных товаров.

1.1. Производство непродовольственных товаров в Республике Беларусь.

1.2. Структура и динамика потребления непродовольственных товаров в Республике Беларусь.

1.3. Современный ассортимент отечественных и зарубежных товаров на рынке Республики Беларусь.

2. Оценка фактического ассортимента непродовольственных товаров в торговой организации.

2.1. Содержание работы в торговой организации по формированию ассортимента непродовольственных товаров по основным классификационным признакам.

2.2. Оценка широты, полноты и степени обновления ассортимента непродовольственных товаров в торговой организации.

3. Изучение покупательских предпочтений на непродовольственные товары в зоне деятельности торговой организации и реализации прав потребителей.

3.1. Анализ существующих подходов и выбор метода для изучения покупательских предпочтений на непродовольственные товары в зоне деятельности торговой организации.

3.2. Исследование рынка по выявлению покупательских предпочтений на непродовольственные товары.

3.3. Построение рациональной структуры ассортимента непродовольственных товаров в торговой организации на основе результатов изучения покупательских предпочтений.

3.4. Оценка работы по реализации прав потребителей и разработка рекомендаций по улучшению содержания.

4. Договорная работа с поставщиками непродовольственных товаров в торговой организации.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

### **Тема 3. Расчет оптимальной структуры как итог эффективной работы по управлению ассортиментом и совершенствование коммерческой деятельности по продаже (закупке) непродовольственных товаров в торговой организации**

Введение.

1. Рынок непродовольственных товаров в Республике Беларусь и факторы, его формирующие.

1.1. Производство и потребление непродовольственных товаров в Республике Беларусь

1.2. Характеристика ассортимента отечественных и зарубежных товаров на рынке Республики Беларусь.

1.3. Факторы, формирующие рынок непродовольственных товаров в нашей стране.

2. Состояние работы по управлению ассортиментом товаров в организации и его оценка.

2.1. Анализ работы товароведов торговой организации по формированию и оперативному управлению ассортиментом товаров.

2.2. Оценка достаточности ассортимента непродовольственных товаров по показателям его структуры.

2.3. Широта, полнота, устойчивость и обновление ассортимента непродовольственных товаров в торговой организации как показатели его рациональности.

2.4. Пути улучшения работы торговой службы по управлению ассортиментом товаров в торговой организации.

3. Расчет оптимальной структуры ассортимента непродовольственных товаров в торговой организации для повышения эффективности ее работы.

3.1. Определение потребности в непродовольственных товарах в торговой организации с применением различных научных методов.

3.2. Оценка соответствия фактической структуры ассортимента непродовольственных товаров потребностям потенциальных покупателей торговой организации.

3.3. Расчет оптимальной структуры ассортимента непродовольственных товаров для торговой организации и показателей ее эффективности.

4. Коммерческая деятельность по продаже (закупке) непродовольственных товаров в торговой организации.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

#### **Тема 4. Экспериментальное исследование потребительских свойств с целью оптимизации ассортимента и повышения уровня качества непродовольственных товаров в торговой организации и договорная работа с их поставщиками**

Введение.

1. Анализ рынка непродовольственных товаров в Республике Беларусь.

1.1. Производство и потребление непродовольственных товаров в Республике Беларусь.

1.2. Характеристика современного ассортимента отечественных и зарубежных товаров на рынке Республики Беларусь.

1.3. Покупательские требования к непродовольственным товарам.

2. Потребительские свойства товаров как основа удовлетворения требований покупателей.

2.1. Факторы, формирующие потребительские свойства непродовольственных товаров.

2.2. Анализ структуры ассортимента непродовольственных товаров в торговой организации по важнейшим потребительским характеристикам.

2.3. Оценка соответствия потребительских свойств непродовольственных товаров, реализуемых торговой организацией, покупательским требованиям.

3. Применение экспериментальных методов исследования потребительских свойств непродовольственных товаров с целью повышения их качества и формирования рационального ассортимента.

3.1. Анализ существующих методов и методик оценки свойств непродовольственных товаров.

3.2. Исследование потребительских свойств с целью повышения качества непродовольственных товаров.

3.3. Разработка рекомендаций по выработке (закупке) конкурентоспособного ассортимента непродовольственных товаров с учетом экспериментальных данных.

4. Совершенствование договорной работы торговой организации по закупке (продаже) непродовольственных товаров торговой организации.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

## **Тема 5. Разработка номенклатуры потребительских свойств для оценки уровня конкурентоспособности непродовольственных товаров и организация их розничной продажи в торговой организации**

Введение.

1. Анализ рынка непродовольственных товаров и факторы, определяющие их конкурентоспособность.

1.1. Производство и потребление непродовольственных товаров в Республике Беларусь.

1.2. Мировые тенденции развития ассортимента непродовольственных товаров и их потребительские характеристики.

1.3. Факторы формирования конкурентоспособного ассортимента непродовольственных товаров.

2. Изучение фактического ассортимента непродовольственных товаров в организации для выявления резервов повышения его конкурентоспособности.

2.1. Анализ структуры ассортимента непродовольственных товаров на основе применяемых в торговой организации методов.

2.2. Подготовка и проведение социологического исследования в зоне деятельности торговой организации по выявлению характеристик товаров, формирующих потребительские предпочтения.

2.3. Разработка номенклатуры потребительских свойств для объективной оценки уровня конкурентоспособности непродовольственных товаров.

3. Оценка уровня конкурентоспособности непродовольственных товаров, реализуемых организацией.

3.1. Выбор и обоснование методики оценки уровня конкурентоспособности непродовольственных товаров.

3.2. Оценка конкурентоспособности непродовольственных товаров и анализ полученных результатов.

3.3. Разработка рекомендаций по применению в практической деятельности организации методов оценки уровня конкурентоспособности непродовольственных товаров.

4. Совершенствование организации розничной продажи непродовольственных товаров в торговой организации.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

## **Тема 6. Управление качеством и ассортиментом на промышленном предприятии при производстве непродовольственных товаров и сбытовая политика предприятия**

Введение.

1. Рынок непродовольственных товаров в Республике Беларусь и проблемы его формирования.

1.1. Состояние производства и потребления непродовольственных товаров в Республике Беларусь.

1.2. Проблемы качества и ассортимента непродовольственных товаров в Республике Беларусь.

1.3. Зарубежный опыт решения проблем качества и ассортимента непродовольственных товаров.

2. Состояние работы по формированию и управлению производственным ассортиментом непродовольственных товаров на промышленном предприятии.

2.1. Организационная структура промышленного предприятия и оценка работы по формированию производственного ассортимента.

2.2. Анализ фактической структуры ассортимента вырабатываемых промышленным предприятием непродовольственных товаров.

2.3. Оценка рациональности структуры производственного ассортимента непродовольственных товаров на промышленном предприятии.

2.4. Рекомендации по совершенствованию структуры производимого на промышленном предприятии ассортимента непродовольственных товаров.

3. Изучение состояния и оценка работы по управлению качеством на промышленном предприятии.

3.1. Анализ существующей системы управления качеством производственного процесса на промышленном предприятии.

3.2. Стандартизация и сертификация выпускаемых на предприятии непродовольственных товаров.

3.3. Оценка уровня конкурентоспособности выпускаемой предприятием продукции.

3.4. Разработка рекомендаций по совершенствованию существующей на промышленном предприятии системы менеджмента качества для формирования конкурентоспособного производственного ассортимента.

4. Сбытовая политика предприятия.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

## **Тема 7. Оценка качественных показателей при производстве непродовольственных товаров на промышленном предприятии и стимулирование их сбыта**

Введение.

1. Состояние рынка непродовольственных товаров в Республике Беларусь.

1.1. Производство и потребление непродовольственных товаров в Республике Беларусь.

1.2. Характеристика отечественного и зарубежного ассортимента непродовольственных товаров на рынке Республики Беларусь.

1.3. Необходимость и способы защиты отечественного рынка непродовольственных товаров от фальсифицированных и низкосортных товаров.

2. Виды оценочной деятельности, применяемые при производстве непродовольственных товаров на промышленном предприятии.

2.1. Содержание технологического процесса на промышленном предприятии и краткая характеристика факторов, формирующих качество и ассортимент производимой продукции.

2.2. Сущность и виды оценочной деятельности на различных этапах производства продукции на промышленном предприятии.

2.3. Нормативно-правовая база различных видов оценочной деятельности при производстве непродовольственных товаров на промышленном предприятии.

3. Изучение порядка проведения и документального оформления различных видов оценки качественных показателей продукции на промышленном предприятии.

3.1. Порядок разработки проектов, их экспертиза и утверждение.

3.2. Разработка и утверждение технологических регламентов на производство непродовольственных товаров.

3.3. Контроль качества и количества продукции в процессе производства.

3.4. Порядок подтверждения соответствия качественных характеристик производимой продукции требованиям технических нормативно-правовых актов (ТНПА).

4. Организация и стимулирование сбытовой деятельности промышленного предприятия.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

## **Тема 8. Стандартизация и сертификация соответствия непродовольственных товаров на промышленном предприятии и совершенствование коммерческой деятельности по сбыту продукции**

Введение.

1. Стандартизация и сертификация как важнейшие виды оценочной деятельности.

1.1. Понятие о стандартизации и ее роль в производстве товаров народного потребления.

1.2. Оценка соответствия товаров народного потребления требованиям ТНПА: сущность, роль и значение в условиях рынка.

1.3. Отечественный и зарубежный опыт работы по стандартизации и сертификации товаров и услуг.

2. Оценка работы по стандартизации при производстве непродовольственных товаров на промышленном предприятии Республики Беларусь.

2.1. Изучение сырья при производстве непродовольственных товаров на промышленном предприятии с точки зрения влияния на качество готовой продукции.

2.2. Изучение процесса производства непродовольственных товаров на промышленном предприятии как важнейшего фактора формирования их качества.

2.3. Техническое нормирование и регламентирование процесса производства непродовольственных товаров на промышленном предприятии.

2.4. Товароведный анализ технической и технологической документации промышленного предприятия на производство непродовольственных товаров.

3. Состояние работы по оценке соответствия производимой продукции на промышленном предприятии действующим ТНПА и технологическим регламентам.

3.1. Изучение порядка организации сертификационных исследований непродовольственной продукции для подтверждения ее соответствия ТНПА.

3.2. Объекты, субъекты и документальное оформление сертификационных испытаний непродовольственных товаров на промышленном предприятии.

3.3. Общая оценка работы промышленного предприятия по сертификации производимых товаров и мероприятия по ее совершенствованию.

4. Совершенствование коммерческой деятельности по сбыту продукции на промышленном предприятии.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

## **9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО НАПИСАНИЮ ОТДЕЛЬНЫХ РАЗДЕЛОВ КУРСОВОЙ (ДИПЛОМНОЙ) РАБОТЫ**

В каждом отдельном случае курсовая (дипломная) работа может иметь различное количество разделов и глав, обусловленное конкретным объемом теоретического и практического материала.

Количество и названия разделов и глав могут отличаться от приводимого варианта примерного плана в зависимости от специфических особенностей темы. Каждый раздел состоит из нескольких глав. Необходимо, чтобы заголовки разделов и глав, указанные в содержании, соответствовали заголовкам в тексте курсовой (дипломной) работы.

При написании основной части работы нужно увязывать теоретические положения с анализом данных статистической и оперативной отчетности, собранных в конкретной торговой организации.

При написании вопроса «Состояние производства и потребления товаров» необходимо показать в динамике за несколько последних лет тенденции развития отраслей промышленности, занятых производством соответствующей группы товаров в Республике Беларусь; охарактеризовать основных производителей этих товаров в республике; новое в технологии производства, применяемых материалах, отделке; объемы выпуска товаров, их потребления (продаж); выявить проблемы производства и торговли товарами конкретной группы.



Материалы по этому вопросу можно найти в периодических изданиях, ежегодных статистических отчетах, отраслевых журналах и республиканских газетах.

В разделе «Типология потребителей и их требования к товарам» необходимо построить модель исходной ситуации потребления товара, под которой понимается упорядоченный комплекс сведений о потребителях, условиях и способах потребления товара, на основе которых устанавливаются требования потребителей к товару, номенклатура его потребительских свойств и показателей качества. Сначала следует провести классификацию потребителей данного товара по наиболее важным для этой группы товаров признакам с учетом экономических, социальных, демографических и других факторов. Можно классифицировать потребителей в зависимости от половозрастного состава, профессиональной занятости, уровня образования, доходов, образа жизни и т. п. Определив наиболее реальные группы потребителей, нужно выявить конкретные требования покупателей к качеству данного товара, т. е. осуществить сегментацию рынка. Основным методом исследования может выступать групповой или индивидуальный опрос потребителей с использованием различных технических приемов (интервьюирование, анкетирование или сочетание различных методов). Образец анкеты приведен в приложении Б.

В разделе «Формирование и анализ структуры торгового ассортимента товаров» необходимо привести обзор существующих классификаций данных товаров (по справочникам товароведов, учебникам, стандартам, Общегосударственному классификатору промышленной и сельскохозяйственной продукции Республики Беларусь) и дать их сравнительный анализ. На основе данного анализа предложить оптимальный вариант классификации данной группы товаров как организационно-методической основы формирования торгового ассортимента. Проанализировав новейшие литературные источники (журналы, каталоги, рекламные проспекты), следует выявить основные перспективные направления в развитии ассортимента.

При анализе структуры торгового (промышленного) ассортимента необходимо использовать данные конкретной организации за несколько лет (не менее трех лет). Товарные группы, подгруппы и иные классификационные группировки следует рассматривать по основным классификационным признакам в динамике. Для наглядности информацию можно представить в виде столбиковых диаграмм (графиков) и аналитических таблиц (таблицы 1–3).

Таблица 1 – Структура ассортимента \_\_\_\_\_  
(наименование товарной группы)  
**по поставщикам за 2013–2015 гг.**

Поставщики	Изделие	Поступление по годам						Изменение структуры в 2015 г. по сравнению с 2013 г.
		2013		2014		2015		
		Количество, тыс. шт.	Удельный вес, %	Количество, тыс. шт.	Удельный вес, %	Количество, тыс. шт.	Удельный вес, %	

Таблица 2 – Структура ассортимента \_\_\_\_\_  
(наименование товарной группы)  
**по видам за 2013–2015 гг.**

Виды изде- лий	Поступление по годам						Изменение структуры в 2015 г. по сравнению с 2013 г.
	2013		2014		2015		
	Количе- ство, тыс. шт.	Удель- ный вес, %	Количе- ство, тыс. шт.	Удель- ный вес, %	Количе- ство, тыс. шт.	Удель- ный вес, %	

Таблица 3 – Структура ассортимента \_\_\_\_\_  
(наименование товарной группы)  
**по потребительскому заказу или квотам и фактическому поступлению за 2013–2015 гг.**

Товарная группа, подгруппа, вид товара	Заказ или квота, шт.	Фактически поступило, шт.	Процент выполнения заказа или квот
--	----------------------	---------------------------	------------------------------------

Анализ ассортимента следует проводить по возможности в натуральном выражении, так как в последние годы инфляционные процессы и рост цен не позволяют сформировать полное представление об удовлетворении спроса.

Можно использовать и другие варианты аналитических таблиц, не предусмотренные данным пособием. К каждой аналитической таблице должна быть составлена пояснительная записка, в которой студент анализирует фактические данные, их соответствие требованиям рынка, делает выводы о степени удовлетворенности платежеспособного спроса конкретных групп потребителей и разрабатывает рекомендации по оптимизации торгового (промышленного) ассортимента по конкретным признакам классификации.

В курсовой (дипломной) работе можно проанализировать полноту ассортимента товаров, указать товары, отсутствующие в ассортименте, сопоставить фактическое наличие товаров в торговой организации с ассортиментными перечнями, контрольными проверками на конкретную дату, привести данные об обновлении ассортимента, наличии товаров, не пользующихся спросом.

На основе имеющейся информации разрабатываются рекомендации по оптимизации структуры торгового ассортимента товарной группы в торговой организации, рассчитывается планируемая потребность в товарах на предстоящий временной период, проводится оценка экономической эффективности предложенных мероприятий.

В разделе «Оценка качества и уровня конкурентоспособности товаров» нужно показать систему свойств, формирующих качество товаров конкретной группы, в том числе потребительских, коммерческих, технических. Для этого требуется разработать номенклатуру свойств и показателей качества товара на основе действующих нормативных документов (стандартов на системы показателей качества продукции, методических указаний по оценке технического уровня и качества торговой (промышленной) продукции). Необходимо подробно охарактеризовать показатели качества товаров и методы их определения.

Оптимальная номенклатура потребительских свойств должна быть представлена по форме таблицы 4. К данной таблице составляется пояснительная записка, содержащая подробную характеристику указанных свойств.

**Таблица 4 – Номенклатура потребительских свойств товарной группы**

Свойства 1 уровня	Свойства 2 уровня	Свойства 3 уровня
----------------------	----------------------	----------------------

Примерная номенклатура потребительских свойств некоторых товарных групп приведена в таблицах 5 и 6.

**Таблица 5 – Рекомендуемая номенклатура потребительских свойств металлической посуды**

Свойства 1 уровня	Свойства 2 уровня	Свойства 3 уровня
Функциональные свойства	Совершенство выполнения основной функции	Степень исключения пригорания пищи, степень исключения выкипания пищи, возможность регулирования парообразования

## Окончание таблицы 5

Свойства 1 уровня	Свойства 2 уровня	Свойства 3 уровня
	Универсальность применения	Возможность осуществления различных режимов обработки пищи
Эргономические свойства	Удобство пользования	Удобство выгрузки пищи, удобство удержания изделия, масса изделия, удобство хранения
	Гигиенические свойства	Степень воздействия на вкусовые качества пищи, загрязняемость изделия
Эстетические свойства	Информационная выразительность	Соответствие дизайна изделия современным требованиям
	Целостность композиции	Соразмерность корпуса изделия и его элементов
	Совершенство производственного исполнения	Тщательность выполнения защитно-декоративного покрытия и отделки поверхности
Свойства надежности	Долговечность	Коррозионная стойкость, прочность крепления арматуры
	Сохраняемость	Транспортабельность

Таблица 6 – Рекомендуемая номенклатура потребительских свойств кожантерейных изделий (сумок)

Свойства 1 уровня	Свойства 2 уровня	Свойства 3 уровня
Функциональные свойства	Совершенство выполнения основной функции	Вместимость, универсальность в создании ансамбля с одеждой
Эргономические свойства	Удобство пользования	Масса, удобство открывания и ношения
	Гигиенические свойства	Загрязняемость
Эстетические свойства	Информационная выразительность	Соответствие фактуры материала верха направлению моды, соответствие фурнитуры направлению моды, оригинальность модели
	Целостность композиции	Цветовое сочетание отдельных деталей, соответствие цвета подкладки цвету материала верха

## Окончание таблицы 6

Свойства 1 уровня	Свойства 2 уровня	Свойства 3 уровня
Рациональность формы	Целесообразность размещения допол- нительных деталей	Рациональность формы
	Совершенство производственного исполнения	Тщательность обработки деталей, чи- стота выполнения строчек, четкость маркировки
Свойства надежности	Долговечность	Прочность соединительных швов, креп- ления деталей и фурнитуры
	Ремонтопригод- ность	Быстрота ремонта

Оценку уровня качества и конкурентоспособности проводят для 5–10 артикулов (марок, моделей) товара одного вида или одинакового функционального назначения. Оценку следует проводить экспертным методом. В качестве экспертов привлекаются высококвалифициро-  
ванные товароведы, инженеры-технологи, инженеры-конструкторы, специалисты по дизайну.

Для повышения достоверности результатов оценки уровня каче-  
ства и конкурентоспособности товаров используются эталонные ряды (оценочные шкалы), которые служат критерием для выставления балльных оценок. Для определения градаций высшего эталонного ря-  
да обязательно изучается номенклатурный состав изделий-аналогов отечественного и зарубежного производства. В таблицах 7–16 пред-  
ставлены примерные оценочные шкалы для оценки потребительских свойств (на примере электрофенов).

Таблица 7 – **Оценочная шкала показателя «номинальная мощность потребления»**

Номинальная мощность потребления, Вт	Оценка, баллов
Более 1 500	5
От 801 до 1 500	4
От 401 до 800	3
От 200 до 400	2
Менее 200	1

Таблица 8 – **Оценочная шкала показателя «производительность»**

Производительность, $10^{-3} \text{ м}^3/\text{с}$	Оценка, баллов
Более 25	5
От 25 до 16	4
От 15 до 11	3
От 10 до 5	2
Менее 5	1

Таблица 9 – **Оценочная шкала показателя «максимальная температура выходящего воздушного потока»**

Максимальная температура выходящего воздушного потока, °С	Оценка, баллов
Более 80	5
От 80 до 61	4
От 60 до 41	3
От 40 до 20	2
Менее 20	1

Таблица 10 – **Оценочная шкала показателя «количество режимов нагрева»**

Характеристика системы нагрева	Оценка, баллов
Система «Термо Оптимум», позволяющая выбирать оптимальную силу и температуру воздушного потока из 12 комбинаций	5
От двух до четырех комбинаций, с функцией подачи холодного воздуха	4–3
От одной до четырех комбинаций, без функции подачи холодного воздуха	2–1

Таблица 11 – **Оценочная шкала показателя «количество режимов ухода за волосами (без учета насадок для укладки волос)»**

Характеристика режимов ухода за волосами	Оценка, баллов
Наличие насадки-концентратора, насадки-диффузора «2 в 1» или насадки-диффузора системы «Supervolume Twist» (придает объем и волнистость)	5
Наличие насадки-концентратора, насадки-диффузора	4–2

Без насадки-концентратора	1
---------------------------	---

Таблица 12 – **Оценочная шкала показателя «удобство управления изделием»**

Характеристика определяющих факторов	Оценка, баллов
Имеется электронная система «Hydraprotect» защиты волос от перегрева с датчиком контроля их влажности и температуры, электронной регулировкой, настройкой безопасного температурного режима и индикатора температуры	5
Механические элементы управления	4–2
Без особенностей конструкции, обеспечивающих удобство управления	1

Таблица 13 – **Оценочная шкала показателя «удобство удержания в руке»**

Характеристика определяющих факторов	Оценка, баллов
Ручка сбалансирована, снабжена прорезиненными вставками для предотвращения скольжения, ее форма и размер унифицированы к пальцам кисти руки, крепление шнура шарнирное	5
Ручка не сбалансирована, имеет рельефную или гладкую поверхность для предотвращения скольжения, ее форма и размер унифицированы к пальцам кисти руки, крепление шнура шарнирное	4–3
Ручка отсутствует, форма и размер корпуса полностью или частично унифицированы к пальцам кисти руки, крепление шнура обычное	2–1

Таблица 14 – **Оценочная шкала показателя «удобство хранения»**

Характеристика определяющих факторов	Оценка, баллов
Унифицированные форма и размеры, наличие съемной или складной ручки, противоударных бамперов, петельки для подвешивания	5–4
Унифицированные форма и размеры, наличие несъемной ручки обычной конструкции	3
Нестандартная форма, наличие несъемной ручки обычной конструкции	2–1

Таблица 15 – **Оценочная шкала показателя «соответствие дизайна изделия современным требованиям»**

Характеристика определяющих факторов	Оценка, баллов
Высокая степень соответствия современным требованиям мирового рынка по форме корпуса и деталей, их колористической гамме, харак-	5

теру фурнитуры	
----------------	--

Окончание таблицы 15

Характеристика определяющих факторов	Оценка, баллов
Соответствие формы корпуса и деталей, их колористической гаммы, характера фурнитуры современным требованиям	4–3
Несоответствие дизайна изделия современным требованиям	2–1

Таблица 16 – **Оценочная шкала показателя «соразмерность корпуса изделия и его элементов»**

Характеристика определяющих факторов	Оценка, баллов
Высокая степень соразмерности корпуса и деталей, создающая целостное восприятие изделия	5–4
Недостаточная соразмерность корпуса и отдельных деталей, приведшая к частичному нарушению целостного восприятия изделия	3
Несоразмерность корпуса и его элементов, приведшая к нарушению целостного восприятия изделия	2–1

Конкурентоспособность товара – это его сравнительная характеристика, содержащая комплексную оценку всей совокупности показателей качества и экономических показателей (затрат) относительно выявленных свойств другого товара, взятого в качестве базового изделия, имеющегося в данный момент на рынке и принятого за эталон. При расчете экономических показателей конкурентоспособности сопоставляются цены потребления оцениваемого товара и базового образца. Цена потребления складывается из розничной цены товара и расходов на эксплуатацию (например, потребляемую электроэнергию и ремонт), т. е. суммы всех затрат потребителя на товар в течение всего срока его использования.

Один из методов комплексной оценки уровня конкурентоспособности основан на сопоставлении интегральных показателей качества оцениваемого товара и базового образца. В данном случае оценка уровня качества и конкурентоспособности проводится по нижеуказанной схеме:

- *Первый этап.* Формирование экспертной группы в количестве 5–6 человек.

- *Второй этап.* Характеристика товаров, уровень конкурентоспособности которых устанавливается.



• *Третий этап.* Выбор метода оценки уровня качества и конкурентоспособности.

• *Четвертый этап.* Выбор базового образца. Образец должен относиться к той же группе товаров, что и оцениваемые изделия, быть наиболее широко представленным на рынке в данный период, а его основные показатели качества должны рассматриваться в динамике, с учетом фактора времени в быстро меняющейся рыночной экономике. Единичные и комплексные показатели, цена потребления должны полностью удовлетворять требованиям потребителей на данный период времени.

• *Пятый этап.* Разработка номенклатуры оцениваемых свойств, приведение их в иерархическую систему, классификация и определение численных значений показателей соответствующими методами (8–12 свойств).

• *Шестой этап.* Расчет коэффициентов весомости ( $M_i$ ) единичных свойств товара, отобранных для оценки уровня качества и конкурентоспособности, осуществляется по следующей формуле:

$$M_i = \frac{\sum_{j=1}^m R_{ij}}{\sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n R_{ij}},$$

где  $m$  – количество экспертов;

$R_{ij}$  – оценка  $i$ -го свойства  $j$ -м экспертом;

$n$  – количество свойств.

• *Седьмой этап.* Определение комплексного средневзвешенного показателя уровня качества оцениваемых товаров и базового образца.

• *Восьмой этап.* Расчет суммарных затрат (цены потребления анализируемых товаров и базового образца).

• *Девятый этап.* Определение интегральных показателей оцениваемых товаров и базового образца.

• *Десятый этап.* Установление уровня конкурентоспособности анализируемых товаров.

Расчет комплексного обобщенного показателя качества ( $Q_{об}$ ) осуществляется по формуле

$$Q_{ia} = \sum_{i=1}^n \dot{I}_i \cdot \bar{P}_i,$$

где  $\overline{P}_i$  – средняя оценка экспертов по  $i$ -му свойству.

Интегральный показатель конкурентоспособности ( $U$ ) определяется с помощью следующей формулы:

$$U = \frac{Q_{ia}}{\tilde{N}},$$

где  $C$  – розничная цена, расходы на установку и транспорт (цена потребления).

Относительный уровень конкурентоспособности ( $K$ ) рассчитывается по формуле

$$\hat{E} = \frac{U_{\dot{e}}}{U_{\dot{a}}}.$$

где  $U_{\dot{e}}$  – интегральный показатель конкурентоспособности базового образца;

$U_{\dot{a}}$  – интегральный показатель конкурентоспособности оцениваемого (исследуемого) образца.

Если  $K > 1$ , то экспериментальный товар превосходит по конкурентоспособности базовый. Если  $K = 1$ , то их конкурентоспособность на одном уровне, а если  $K < 1$ , то экспериментальный товар уступает базовому образцу товара и требует совершенствования или снятия с производства.

- *Одиннадцатый этап.* Анализ полученных результатов и разработка рекомендаций по улучшению качества и повышению уровня конкурентоспособности товаров.

Необходимо определить согласованность мнений экспертов по коэффициенту вариации или коэффициенту конкордации. Расчет коэффициента вариации ( $V$ ) производится по следующей формуле:

$$V = \frac{\sigma}{\overline{P}_i} \cdot 100,$$

где  $\sigma$  – среднее квадратическое отклонение по каждому показателю.

Среднее квадратическое отклонение по каждому показателю ( $\sigma$ ) исчисляется с помощью формулы

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^m (D_i - \bar{P}_i)^2}{m-1}}.$$

Где  $P_i$  – оценка экспертов по  $i$ -му свойству.

Коэффициент вариации не должен превышать 30%. В противном случае экспертам следует заново определять значения фактических показателей.

Коэффициент конкордации ( $W$ ) определяется по следующей формуле:

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)},$$

где  $S$  – сумма дисперсий значений оценок по каждому свойству.

Изменение коэффициента конкордации от 0 до 1 соответствует увеличению степени согласованности.

Результаты оценки конкурентоспособности товаров представьте по форме таблицы 17.

**Таблица 17 – Результаты оценки уровня конкурентоспособности**

Товар, марка, модель, артикул	Предприятие-изготовитель	Цена потребления ( $C$ )	Комплексный показатель качества ( $Q$ )	Уровень конкурентоспособности ( $K$ )
-------------------------------	--------------------------	--------------------------	---	---------------------------------------

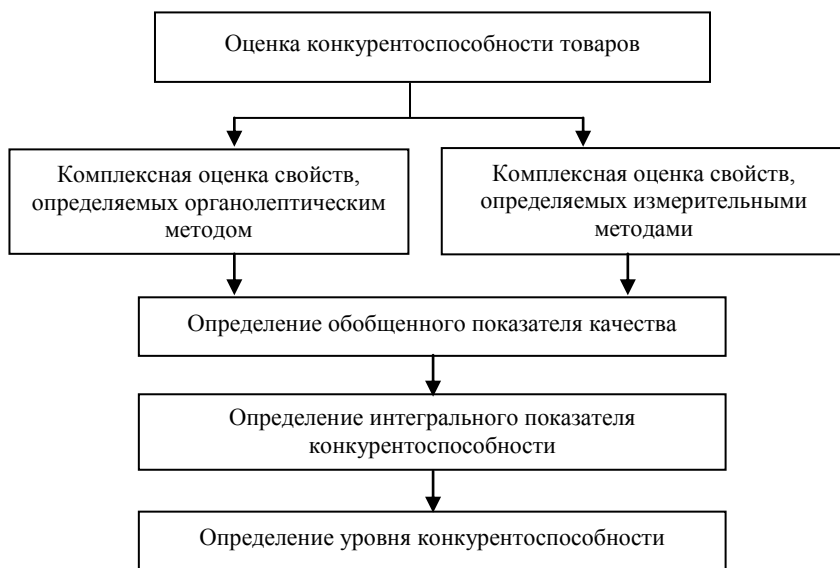
В практической деятельности встречаются товарные группы, конкурентоспособность которых представляется возможным оценить по двум группам показателей, определяемых разными методами и расчетом комплексного показателя.

### *Оценка конкурентоспособности товаров по двум группам показателей*

В практике работы по оценке уровня качества и конкурентоспособности товаров народного потребления достаточно часто присут-

ствуют случаи, когда выбранные показатели оцениваются разными методами. Группу показателей эстетических свойств (соответствие моде, оригинальность формы или декора, выраженность стиля, цветовой колорит и другие) оценивают только органолептическим методом. Имеется ряд показателей, которые определяются измерительными методами, выражаются в различных единицах и имеют конкретные значения.

Суть предлагаемой методики состоит в определении конкурентоспособности товаров органолептическим и измерительными методами. Такая методика эффективна при оценке качества и конкурентоспособности текстильных товаров, обуви, электробытовых и других товаров. Оценка осуществляется в несколько этапов (рисунок 1).



**Рисунок 1 – Этапы оценки конкурентоспособности товаров по двум группам свойств, определяемых различными методами**

*Комплексная оценка свойств, определяемых органолептическим методом*

Рассмотрим применение методики на примере декоративных шелковых тканей. В таблице 18 приведена характеристика исследуемых образцов.

Таблица 18 – Характеристика образцов декоративных шелковых тканей

Показатель	Характеристика показателей декоративных тканей		
	«Ариадна», артикул 04С 3256	«Пралеска», артикул 04С 3578	«Золак», артикул 03С 31456
Волокнистый состав	Основа – НВис, уток – НПэф	Основа – НПэф, уток – НПэф	Основа – НТрац, уток – НПэф
Переплетение	Жаккардовое	Мелкоузорчатое	Мелкоузорчатое
Отделка	Пестротканая	Пестротканая	Набивная
Тематика рисунка	Растительный крупно- масштабный орнамент	Растительный мелкомасштаб- ный орнамент	Абстрактный рисунок средне- масштабный
Цветовая гамма	Оранжевый, белый	Голубой, белый	Зеленый, розо- вый, желтый, белый
Поверхностная плотность, г/м <sup>2</sup>	228	85	125
Несминаемость, %	75	85	87
Светостойкость, %	40	77	44
Нагрузка при разрыве по основе, Н	750	820	630
Нагрузка при разрыве по утку, Н	410	560	300
Усадка основы, %	2,5	1,5	1,8
Усадка утка, %	1,4	1,5	1,6
Организация- изготовитель	ОАО «Моготекс»	ОАО «Моготекс»	ОАО «Моготекс»
Цена за 1 м, р.	44 000	39 500	42 300

Желательно приложить натуральные образцы или фотографии оцениваемых образцов. Возможно представление других данных, необходимых для работы, в зависимости от целей и задач эксперимента, а также мнений экспертов.

Для оценки эстетических свойств образцов тканей отбираются показатели с учетом мнений потребителей или экспертов. Методом

ранжирования группой экспертов, состоящей из квалифицированных специалистов, определяется значимость каждого отобранного показателя. Наиболее важному показателю присваивается более высокий ранг, значения присваиваемых рангов убывают в порядке уменьшения значимости показателей. Коэффициенты весомости показателей ( $M_i$ ) исчисляются по следующей формуле:

$$M_i = \frac{\sum_{j=1}^m R_{ij}}{\sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n R_{ij}}.$$

Результаты оценки представьте по форме таблицы 19.

Таблица 19 – **Определение коэффициентов весомости эстетических свойств декоративных шелковых тканей**

Свойство	Ранги, проставленные экспертами					Сумма рангов	Коэффициент весомости
	1	2	3	4	5		
Тематика рисунка	4	4	5	4	4	21	0,20
Сочетание цветов	3	3	3	3	3	15	0,14
Туше	1	1	1	1	2	6	0,06
Фактура поверхности	2	2	2	2	1	9	0,09
Соответствие моде	6	6	6	6	6	30	0,29
Соответствие интерьеру	5	5	4	5	5	24	0,23
Итого	21	21	21	21	21	105	1,00
Средняя сумма рангов					17,5000		
Сумма квадратического отклонения					411,5000		
Коэффициент конкордации					0,9405		

Наибольшую значимость имеют такие свойства, как «соответствие моде» и «соответствие интерьеру» (коэффициенты весомости  $m_5 = 0,29$  и  $m_6 = 0,23$ ), менее значимы «туше» и « фактура поверхности» (коэффициенты весомости  $m_3 = 0,06$  и  $m_4 = 0,09$ ).

Степень согласованности мнений экспертов по рангам проверяется с помощью коэффициентов вариации и конкордации.

Комплексный групповой показатель свойств, оцениваемых орга-

нолептическим методом, рассчитывается по формуле

$$П_1 = \sum_{i=1}^m \bar{P}_i \cdot M_i,$$

где  $П_1$  – комплексный групповой показатель свойств.

Результаты оценки представьте по форме таблицы 20.

Таблица 20 – Оценка эстетических показателей декоративной ткани «Ариадна»

Свойство	Оценки в баллах, проставленные экспертами					$\bar{P}_i$	$M_i$	$\bar{P}_i \cdot M_i$
	1	2	3	4	5			
Тематика рисунка	5	4	5	5	5	4,8	0,20	0,96
Сочетание цветов	4	4	4	5	5	4,4	0,14	0,62
Туше	5	5	5	5	5	5,0	0,06	0,30
Фактура поверхности	5	5	4	4	4	4,4	0,09	0,40
Соответствие моде	4	5	4	3	4	4,0	0,29	1,16
Соответствие интерьеру	4	3	4	4	5	4,0	0,23	0,92
Комплексный показатель качества ( $П_1$ )	4,36							

Комплексный групповой показатель свойств ( $П_1$ ) для ткани «Ариадна» равен = 4,36.

Аналогичные таблицы заполняются для каждого оцениваемого образца тканей.

### *Комплексная оценка свойств, определяемых измерительными методами*

Данными методами оцениваются физико-механические, гигиенические, функциональные и другие свойства. Их значения выражаются в различных единицах, которые должны быть переведены в безразмерные и сопоставимые с оценкой эстетических свойств показатели – баллы. Пересчет натуральных значений показателей свойств, определяемых лабораторным или расчетным методами, предлагается провести методом выравненных точек.

Сущность этого метода состоит в определении эмпирической формулы, которую можно представить как уравнение прямой, проходя-

щей через точки  $M_1(\xi_1, \eta_1)$  и  $M_2(\xi_2, \eta_2)$ . Координатами точек  $\xi$  и  $\eta$  являются минимальные и максимальные значения натуральных показателей свойств, а также безразмерные значения, расположенные в интервале от 1 до 10. Зависимость между этими значениями определяется следующим образом:

$$\frac{Y - \eta_1}{\eta_2 - \eta_1} = \frac{X - \xi_1}{\xi_2 - \xi_1},$$

где  $Y$  – оценка показателя в баллах;

$\eta_1$  – минимальное значение безразмерного показателя, равное 1;

$X$  – фактическое значение показателя;

$\xi_1$  – минимальное значение натурального показателя;

$\eta_2$  – максимальное значение безразмерного показателя, равное 10;

$\xi_2$  – максимальное значение натурального показателя.

Графически эта зависимость для позитивных показателей может быть представлена как прямо пропорциональная (рисунок 2), для негативных – как обратно пропорциональная (рисунок 3).

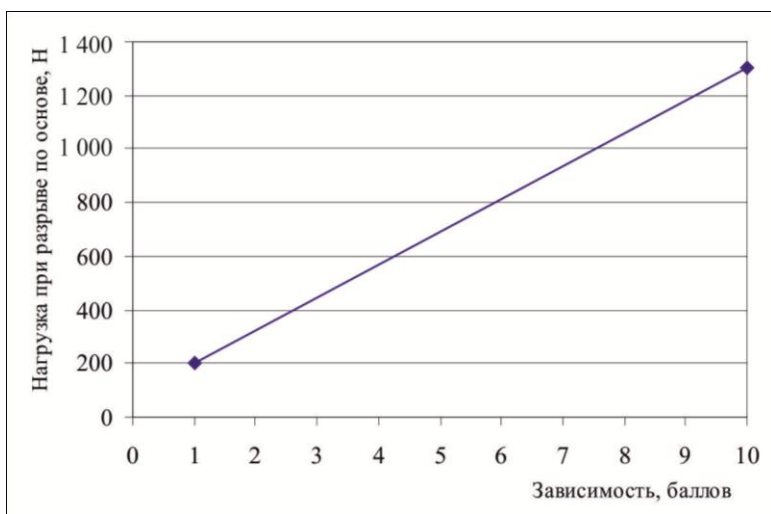


Рисунок 2 – Зависимость между показателями нагрузки при разрыве ткани и их оценками в баллах



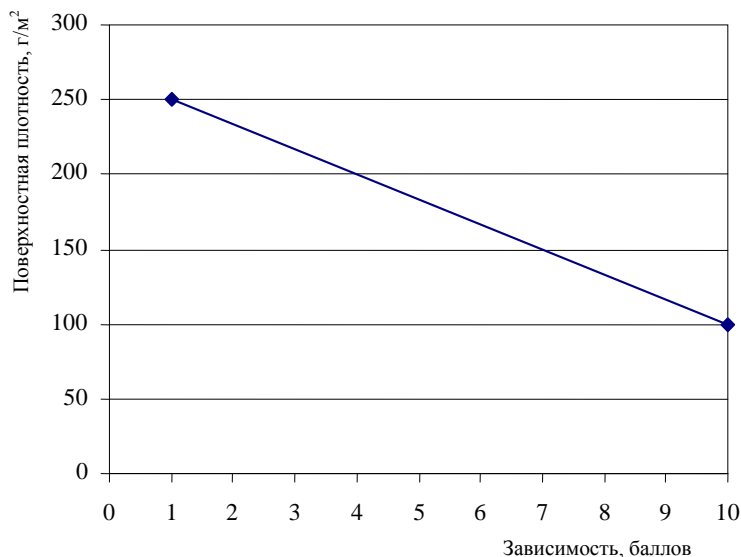


Рисунок 3 – Зависимость между показателями поверхностной плотности ткани и их оценками в баллах

Таким образом, чем больше значение нагрузки при разрыве, тем прочнее ткань и тем выше оценивается этот показатель. Чем легче ткань, тем больше баллов она получает при оценке качества.

Преобразовав равенство, получим следующее уравнение:

$$Y = \frac{9X - 10\xi_1 + \xi_2}{\xi_2 - \xi_1}.$$

Особенно важно при оценке этой группы показателей в баллах установить их минимальные и максимальные значения. Для обоснования значений следует использовать нормы стандартов.

За минимальные значения нагрузки на разрыв принимаются самые низкие стандартные значения – 200 Н по основе и утку (ГОСТ 23432-79 «Ткани декоративные. Общие технические условия»), максимальное значение нагрузки при разрыве по основе составит 1 300 Н, по утку – 900 Н. Поверхностная плотность декоративных шелковых тканей равна 80–496 г/м². Большинство из них вырабатывается с поверхностной плотностью более 100 г/м², что принимается за лучший пока-

затель. Ткани с поверхностной плотностью 201–250 г/м<sup>2</sup> составляют наибольший процент от вырабатываемых. Принимая во внимание то, что с повышением поверхностной плотности ткани затрудняется уход за ней и увеличивается ее материалоемкость, т. е. снижается качество, значение 250 г/м<sup>2</sup> следует считать минимальным.

Подставив эти значения в формулу расчета  $Y$ , получим уравнения перевода натуральных показателей физико-механических свойств декоративных тканей в безразмерные – баллы (таблица 21).

Таблица 21 – Нормативные критические значения физико-механических свойств тканей и уравнения их перевода в безразмерные

Показатель	Минимальное значение	Максимальное значение	Уравнение перевода
Нагрузка при разрыве по основе, Н	200	1 300	$Y = \frac{9X - 700}{1\,000}$
Нагрузка при разрыве по утку, Н	200	900	$Y = \frac{9X - 1\,100}{700}$
Поверхностная плотность, г/м <sup>2</sup>	250	100	$Y = \frac{2\,400 - 9X}{150}$

Аналогично пересчитываются в баллы и другие показатели.

Используя полученные уравнения и коэффициенты весомости свойств, можно оценить конкретные значения показателей в баллах и определить комплексный показатель качества по данной группе свойств (таблица 22).

Таблица 22 – Оценка физико-механических показателей свойств декоративных тканей

Свойство	Предел		Ткань «Ариадна»		Коэффициент весомости
	минимальный	максимальный	$X$	$Y$	
Нагрузка при разрыве по основе, Н	200,00	1 300,00	750,00	5,50	0,26
Нагрузка при разрыве по утку, Н	200,00	900,00	410,00	3,70	0,26
Усадка основы, %	5,00	1,50	2,50	7,43	0,03
Усадка утка, %	2,00	1,50	1,60	8,20	0,03

Несминаемость, %	30,00	90,00	75,00	7,75	0,09
------------------	-------	-------	-------	------	------

Окончание таблицы 22

Свойство	Пределы		Ткань «Ариадна»		Коэффициент весомости
	мини- мальный	макси- мальный	X	Y	
Поверхностная плотность, г/м <sup>2</sup>	250,00	100,00	228,00	2,32	0,14
Светостойкость, %	20,00	95,00	40,00	3,40	0,19
Комплексный показатель качества ( $\Pi_2$ )	4,47				

Таким образом, групповой комплексный показатель физико-механических свойств ( $\Pi_2$ ), рассчитанный измерительным методом, равен 4,47.

#### *Определение обобщенного показателя качества*

Расчет обобщенного показателя качества осуществляется по формуле

$$\Pi_0 = \frac{\Pi_1 + \Pi_2}{2},$$

где  $\Pi_0$  – обобщенный показатель качества;

$\Pi_1$  – групповой комплексный показатель свойств, определяемых органолептическим методом;

$\Pi_2$  – групповой комплексный показатель физико-механических свойств, определяемых измерительными методами.

Рассчитаем обобщенный показатель качества ( $\Pi_0$ ), используя полученные данные:

$$\Pi_0 = \frac{4,36 + 4,47}{2} = 4,41.$$

#### *Определение интегрального показателя конкурентоспособности*

Интегральный показатель конкурентоспособности ( $U$ ) определяется по следующей формуле:

$$U = \frac{\ddot{I}_0}{\tilde{N}},$$

где  $C$  – цена 1 м ткани.

### *Определение уровня конкурентоспособности*

Уровень конкурентоспособности рассчитывается ( $K$ ) по следующей формуле:

$$\hat{E} = \frac{U_{\dot{e}}}{U_{\dot{a}}}.$$

Как базовый отбирается лучший образец ткани, имеющий самый высокий обобщенный показатель качества из всех оцениваемых образцов, или образец-эталон, в котором показатели качества выражены наилучшими характеристиками, соответствуют или превышают установленные стандартом нормативные требования.

Составляется сводная таблица оценки конкурентоспособности образцов, на основе которой разрабатывается оценочная шкала уровня конкурентоспособности. Затем производится анализ всех полученных данных.

В таблице 23 базовый образец – ткань «Пралеска», остальные образцы имеют более низкий уровень конкурентоспособности.

**Таблица 23 – Оценка конкурентоспособности тканей**

Образец	Цена за 1 м, усл. ед.	$\Pi_1$	$\Pi_2$	$\Pi_0$	$U_u$	$K$
Ткань «Ариадна»	400	4,36	4,47	4,41	0,0003	0,525
Ткань «Пралеска»	10 500	5,60	6,51	6,06	0,0006	1,000
Ткань «Золак»	12 300	4,18	5,19	4,69	0,0004	0,660

## **10. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РАСЧЕТОВ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ КУРСОВОЙ (ДИПЛОМНОЙ) РАБОТЫ**

**Тема: Формирование оптимального ассортимента, управление качеством и оценка уровня конкурентоспособности деревообрабатывающих инструментов (по материалам деятельности магазина «Товары для дома» г. Гомеля)**

Введение.

1. Состояние и перспективы развития рынка инструментальных товаров в Республике Беларусь.

1.1. Состояние производства инструментальных товаров в Республике Беларусь.

1.2. Потребление деревообрабатывающих инструментов на внутреннем рынке страны.

1.3. Характеристика современного ассортимента деревообрабатывающих инструментов и перспективы его развития.

2. Формирование оптимального ассортимента деревообрабатывающих инструментов в магазине «Товары для дома» г. Гомеля.

2.1. Организационно-экономическая характеристика магазина.

2.2. Состояние работы по закупке инструментальных товаров у поставщиков.

2.3. Анализ сложившейся структуры ассортимента деревообрабатывающих инструментов в магазине.

2.4. Изучение покупательских предпочтений на деревообрабатывающие инструменты в зоне деятельности магазина.

2.5. Расчет потребности в инструментальных товарах и оценка соответствия ей фактического ассортимента.

2.6. Пути оптимизации ассортимента деревообрабатывающих инструментов с учетом покупательских требований.

3. Состояние работы по управлению качеством и оценка уровня конкурентоспособности инструментальных товаров в магазине «Товары для дома» г. Гомеля.

3.1. Состояние работы по управлению качеством товаров в магазине.

3.2. Оценка уровня конкурентоспособности деревообрабатывающих инструментов, реализуемых в магазине.

3.3. Пути совершенствования работы по контролю и оценке уровня качества и конкурентоспособности реализуемых инструментов.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Во введении курсовой (дипломной) работы подчеркивается важность рассматриваемой товарной группы для потребителей и необходимость улучшения торговли ею с учетом возрастающих объемов строительства и постоянных потребностей в проведении ремонта.

Целью исследования является разработка мероприятий по оптимизации сложившейся структуры ассортимента деревообрабатывающих инструментов в магазине «Товары для дома» г. Гомеля и совершенствование работы по управлению качеством этих товаров.

Для достижения поставленной цели определяются следующие задачи, которые последовательно решаются в ходе выполнения курсовой (дипломной) работы:

- необходимость оценки состояния производства и потребления инструментальных товаров в Республике Беларусь;
- характеристика современного ассортимента деревообрабатывающих инструментов отечественного и зарубежного производства;
- определение перспективных направлений развития ассортимента данных товаров с учетом современных требований;
- ознакомление со структурой и результатами финансово-хозяйственной деятельности магазина, характеристика обслуживаемого населения;
- изучение состояния работы по закупке инструментов у поставщиков;
- сбор данных и анализ фактического ассортимента деревообрабатывающих инструментов в магазине;
- разработка анкеты и проведение опроса покупателей для выявления покупательских предпочтений;
- расчет потребности в конкретных видах инструментов и разработка мероприятий по оптимизации сложившейся структуры ассортимента;
- изучение состояния работы по управлению качеством товаров в магазине;
- оценка уровня конкурентоспособности инструментальных товаров, реализуемых магазином;
- разработка рекомендаций по совершенствованию контроля и оценки уровня качества реализуемых инструментов.

В разделе I нужно назвать основных производителей инструментальных товаров в Республике Беларусь, а также привести данные о

производстве за ряд лет (желательно сравнение с 1990 г. (периодом до распада СССР), 1994–1995 гг. (самым тяжелым временем для экономики Республики Беларусь), а также с несколькими последними годами), чтобы установить динамику и тенденции к наращиванию или снижению объемов производства. Целесообразно сравнение с производством других товаров или в целом непродовольственных товаров. Раздел иллюстрируется таблицами и рисунками в виде графиков и диаграмм, заканчивается кратким резюме.

Необходимо привести цифровые данные за несколько лет об объемах продажи товаров, выявить тенденции в изменении общего объема товарооборота и товарооборота на душу населения, показать долю потребительской кооперации в общем объеме товарооборота непродовольственных товаров Республики Беларусь, сравнить объемы продаж инструментов в различных областях.

Кроме того, следует привести характеристику современного ассортимента исследуемой товарной группы отечественного и зарубежного производства, при этом за основу взяв основные классификационные признаки ассортимента. Они рассматриваются с учетом степени соответствия характеризующихся товаров современным потребительским требованиям. В зависимости от основных и вспомогательных материалов, используемых в производстве деревообрабатывающих инструментов, их современный ассортимент представлен инструментами из углеродистой инструментальной и легированной (нержавеющей) стали марок Ст 6, Ст 7, Ст 8, Ст 6А, Ст 7А, Ст 8А и др., а также вторичных алюминиевых сплавов. В качестве вспомогательных материалов наиболее широко применяются пластмассы, древесина (для изготовления ручек и корпусов). С точки зрения эргономических требований наиболее оправданным является изготовление ручек и корпусов из пластмассы и древесины, что облегчает массу инструмента, делает его более удобным в эксплуатации в холодное время. Аналогично характеризуется ассортимент по другим признакам, при этом делается акцент на новые конструктивные решения, прогрессивные технологии, материалы и т. п.

В разделе II курсовой (дипломной) работы проводится всесторонний анализ финансового состояния объекта исследования, а также его организационной структуры на основании данных баланса организации, Отчета о прибылях и убытках и других документов периодической и статистической отчетности. Анализ, как правило, осуществляется за несколько последних лет, что позволяет выявить тенденции в динамике развития организации. Основными анализируемыми показателями являются объемы производства или товарооборота, их

структура, численность работников, производительность труда, прибыль и издержки производства или потребления, а также их отличительные показатели, постатейные расходы и доходы, их структура и др.

В данном разделе характеризуется организация коммерческой работы с поставщиками исследуемой товарной группы или розничной продажи. Это, в свою очередь, предусматривает анализ договоров поставки, рассмотрение форм и методов продажи, применяемого оборудования, методов стимулирования торговли и т. п. Особое внимание следует уделить анализу поставок конкретного ассортимента (наличие спецификации, возможность замены или возврата товаров в случае замедленной реализации, ритмичность поставок, возможность разукomплектования или свободного комплектования набора инструментов, приема индивидуальных заказов от потребителей на изготовление определенных инструментов или их комплектов и т. п.). От содержания анализируемой деятельности зависят объем и структура товарооборота. Поэтому целесообразно проанализировать сложившуюся структуру ассортимента исследуемой товарной группы за ряд лет, показать ее динамику, долю в общем товарообороте.

Анализ структуры ассортимента осуществляется по ряду важнейших товароведных признаков, наиболее существенных для потребителей. Их количество может быть различным, но чем больше признаков будет рассмотрено, тем полнее и всестороннее будет анализ. Наиболее общими и обязательными для анализа являются такие признаки, как поставщики или организации-изготовители, вид изделия, его функциональное и целевое назначение, конструктивные и размерные отличия от других изделий, комплектность, материал изготовления. В зависимости от исследуемой товарной группы анализируются также специфические признаки.

По каждому признаку следует привести сводную аналитическую таблицу, рассчитать долю отдельных товаров в общем объеме товарооборота. Например, при анализе структуры ассортимента деревообрабатывающих инструментов по предприятиям-изготовителям нужно указать общее количество предприятий, от которых за анализируемый период поступили в магазин инструменты. При этом отметить предприятия, занимающие наибольший и наименьший удельный вес в структуре поставок, и рассмотреть причины сложившейся ситуации. Проводимый анализ может быть углублен за счет характеристики ассортимента каждого предприятия по видам поставляемых инструментов, применяемым материалам и другим признакам. Следует иметь в виду, что для получения информации студенту необходимо работать с первичными документами по поступлению товаров и компьютерной



базой данных, сравнивать артикулы с каталогами, рекламными проспектами, спецификациями, инвентаризационными описями, а также изучать имеющиеся в наличии товары.

Целесообразно привести данные об остатках на начало и конец анализируемого периода, поступлении и реализации товаров в ассортиментном разрезе, а также рассчитать оборачиваемость по каждому виду (артикулу) товара, что позволит оптимизировать внутригрупповой ассортимент рассматриваемой товарной группы.

Необходимо привести данные анкетного опроса покупателей и проанализировать их. Для этого требуется разработать анкету, соблюдая общие требования к ее содержанию и структуре, опросить не менее ста покупателей различных категорий, составить сводные аналитические таблицы, обработать данные с помощью ПЭВМ. Образец анкеты приведен в приложении Б.

Для определения потребности в товарах следует использовать один из следующих методов: экстраполяции динамических рядов, нормативный, балансовый, оперативных данных, применение коэффициента эластичности.

#### *Применение метода экстраполяции динамических рядов продажи товаров*

При использовании данного метода применяются данные об объемах продаж конкретных видов и артикулов товаров за некоторый продолжительный период. Чем продолжительнее период, тем меньше погрешность в расчетах. Вначале выстраивается динамический ряд объемов продаж конкретных видов товаров, затем рассчитывается среднегодовой темп роста (снижения) объемов продаж. Далее по среднегодовому темпу роста (снижения) и последнему показателю динамического ряда объемов продаж рассчитывается потребность в товаре на следующий период.

*Пример.* Определим необходимое количество пил-ножовок для продажи населению в 2016 г., если известна их продажа за ряд лет:

- за 2013 г. ( $y_1$ ) – 570 шт;
- за 2014 г. ( $y_2$ ) – 600 шт;
- за 2015 г. ( $y_3$ ) – 630 шт.

Среднегодовой темп роста продаж исчисляется по следующей формуле:

$$\hat{E}_\delta = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_1}} \cdot 100\%,$$

где  $K_p$  – среднегодовой темп роста;

$n$  – число показателей в динамическом ряду;

$y_n$  – продажа товаров за последний год (2015 г.) динамического ряда;

$y_1$  – продажа товара за первый год (2013 г.) динамического ряда.

Подставим цифровые данные в формулу расчета среднегодового темпа роста продаж, получим следующее:

$$\hat{E}_\delta = \sqrt[3-1]{\frac{630}{570}} \cdot 100\% = \sqrt[2]{1,105} \cdot 100\% = 110,5\%.$$

Потребность в пилах-ножовках на 2016 г. ( $\Pi_{y_{3+1}}$ ) определяется по следующей формуле:

$$\dot{I}_{\phi_{3+1}} = \phi_3 \cdot \frac{\hat{E}_\delta}{100\%}.$$

Подставим численные данные в вышеприведенную формулу, получим следующее:

$$\dot{I}_{\phi_{3+1}} = 630 \cdot \frac{110,5\%}{100\%} = 696,15 \approx 696 \text{ пил.}$$

### *Применение нормативного метода расчета потребности товаров*

Данный метод основывается на использовании данных о рациональных нормах потребления, отражающих фактическое состояние потребления или перспективные потребности.

Рациональные нормы потребления разработаны лишь для основных видов непродовольственных товаров. Они могут значительно различаться в зависимости от групп потребителей и регионов. Поэтому для примерного расчета потребности рекомендуется использовать данные о количестве единиц товара, требующихся для ежегодного возмещения износа данного вида товара и поддержания необходимого его количества на рациональном уровне. Ввиду постоянного изменения потреб-

ностей населения целесообразно использовать результаты опроса покупателей в зоне деятельности организации.

Формула для расчета потребности по указанному методу имеет следующий вид:

$$П = \sum_{i=1}^r R_i N_i \quad (1, 2, 3, \dots, r),$$

где  $П$  – размер потребности в товаре на планируемый период;

$R_i$  – численность обслуживаемого населения  $i$ -й категории;

$N_i$  – норма потребления  $i$ -й категории потребителей, т. е. норма наличия товара в каждой семье, установленная методом анкетирования;

$r$  – число категорий потребителей.

*Пример.* Исходя из условия предыдущего примера известно, что магазин обслуживает 80 000 семей. В ходе анкетирования выяснено, что в каждой семье должна находиться одна пила-ножовка. Следовательно, их общее количество на 2016 г. составит:

$$П = 80\,000 \cdot 1 = 80\,000 \text{ пил.}$$

Если учесть, что у 65% опрошенных (52 000 семей) уже имеется одна пила и они не планируют приобретать этот инструмент в будущем году, а из числа опрошенных потребителей, не имеющих пилу-ножовку дома (28 000 семей), лишь 35% планируют ее приобретение, то уточненная потребность на 2016 г. составит 9 800 пил ( $28\,000 \times 35\% : 100\%$ ).

Метод расчета потребностей с использованием рациональных норм потребления более точен, однако он требует проведения обширных опросов населения, что позволяет учесть различия в спросе разных категорий потребителей. С другой стороны, этот метод наиболее трудоемок.

Например в ходе анкетирования было установлено, что из 80 000 семей 15 000 – это семьи, состоящие из одного человека, с потребностью в 0,7 пилы, 25 000 – семьи из двух человек с нормативной потребностью в 0,9 пилы, 40 000 – семьи из трех человек с нормативной потребностью, составляющей одну пилу на семью, 15 000 – семьи из более чем трех человек с потребностью, также составляющей одну пилу. Следовательно, общая перспективная потребность в пилах рассчитывается следующим образом:

$$\begin{aligned} П &= 15000 \cdot 0,7 + 25000 \cdot 0,9 + 40000 \cdot 1 = \\ &= 1500 + 22500 + 40000 = 73000 \text{ пил.} \end{aligned}$$

Из 73 000 семей уже имеют пилы 47 450 семей (65%) не имеют их 27 550 семей, из которых планируют приобретение пил только 9 640 семей (35%), что составляет потребность в пилах-ножовках на 2016 г., с учетом наличия имеющихся у населения инструментов и планов на их приобретение.

### *Применение балансового метода расчета потребности*

Исходной информацией для использования данного метода являются сведения о товарных запасах на начало и конец планируемого периода и предполагаемый объем продаж.

*Пример.* В 2015 г. реализовано 630 пил-ножовок, остатки на конец 2015 г. составили 80 изделий, а на конец 2016 г. необходимо снизить их остатки до 70 изделий.

Определим потребность в пилах-ножовках на 2016 г.

Используем следующую формулу балансовой увязки:

$$П = O + T_{зк} - T_{зн},$$

где  $O$  – объем продаж в натуральном выражении в отчетном году;

$T_{зк}$  – товарные запасы на конец периода;

$T_{зн}$  – товарные запасы на начало периода.

Подставив значения в формулу, рассчитаем потребность в товаре ( $П$ ) на 2016 г.:

$$П = 630 + 70 - 80 = 620 \text{ пил.}$$

### *Использование оперативных данных об изменении покупательского спроса на потребительском рынке*

Для применения данного метода необходимо владеть информацией об обеспеченности населения конкретными товарами и изменении спроса на них. В данном случае общая потребность в товарах будет определяться по следующей формуле:

$$П_{общ} = П_n + П_z,$$

где  $П_{общ}$  – общая потребность в товарах в натуральных единицах;

$П_n$  – первичный спрос, или потребность населения, которое не имело данный товар и планирует его приобретение впервые;

$P_3$  – спрос на замену уже имеющихся товаров с учетом их морального или физического износа.

*Пример.* Магазин обслуживает около 80 000 семей, из которых 52 000 семей (65%) уже имеют данный инструмент. Из этого числа 2 000 семей планируют приобретение новой пилы-ножовки взамен старой, а из 28 000 семей, не обеспеченных пилами, планируют их приобретение в будущем году лишь 10%. Таким образом, потребность в пилах на предстоящий год составит:

$$\dot{I}_{\text{пила}} = 2000 + \frac{(28\,000 \cdot 10\%)}{100} = 4\,800 \text{ шт.}$$

В ходе выполнения курсовой (дипломной) работы студент должен продемонстрировать умение применять один из существующих методов, обосновать его выбор и проанализировать степень удовлетворения запросов населения в анализируемом периоде.

В курсовой (дипломной) работе на основании результатов анализа фактической структуры ассортимента и расчета потребностей населения, а также исходя из данных договоров поставки в части ассортимента необходимо определить основные направления оптимизации ассортимента исследуемой товарной группы (например, увеличение или уменьшение закупок товаров, расширение географии поставок и др.).

Студенты должны рассчитать экономический эффект, который организация может получить от реализации внесенных предложений. Ниже приводится пример исчисления экономического эффекта от торговой сделки по закупке товаров (по примерным ценам текущего периода).

*Пример.* В ходе анализа покупательских предпочтений установлено, что организации необходимо закупить инструменты на сумму 50 000 000 р. Для приобретения такого количества товаров нужен банковский кредит, проценты по которому составляют 45% годовых. С учетом оборачиваемости инструментов ожидается их реализация в течение 30 дней, при этом торговая надбавка к оптово-отпускной цене составит 30%. Расходы на закупку и реализацию данной партии инструментов – 12 000 000 р., в том числе материальные затраты – 55%. Рассчитаем экономическую эффективность закупки инструментов.

Прибыль розничной торговой организации от реализации партии инструментов определяется по следующей формуле:

$$\Pi_{от прод} = ВД - СОС - H_{\kappa} - I_o,$$

где  $\Pi_{от прод}$  – прибыль от продажи данной партии товаров, р.;

$ВД$  – валовой доход организации, исчисляемый размерами торговой надбавки, р.;

$СОС$  – размер отчислений на пополнение собственных оборотных средств, р.;

$H_{\kappa}$  – косвенные налоги и платежи, взимаемые с валового дохода (например, налог на добавленную стоимость), р.;

$I_o$  – расходы (издержки обращения) по закупке и реализации данной партии товаров, р.

Общую сумму прибыли рассчитаем следующим образом:

- Исчислим сумму валового дохода (торговой надбавки) ( $ВД$ ):

$$\hat{A}\ddot{A} = \frac{\hat{I}_i \cdot 30\%}{100\%} = \frac{50\,000\,000 \cdot 30\%}{100\%} = 15\,000\,000 \text{ р.}$$

При этом  $O_n$  – объем продажи в рублях (подлежащая закупке партия товаров), 30% – размер торговой надбавки.

- Определим отчисления в фонд пополнения собственных оборотных средств ( $СОС$ ):

$$\tilde{N}\hat{N} = \frac{\hat{A}\ddot{A} \cdot 6\%}{100\%} = \frac{15\,000\,000 \cdot 6\%}{100\%} = 900\,000 \text{ ä.}$$

При этом 6% – норматив отчислений в фонд пополнения собственных оборотных средств.

- Рассчитаем сумму отчислений в фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции ( $H_{\kappa_1}$ ) при нормативе отчислений в 1%. Следует иметь в виду, что организации потребительской кооперации освобождены от уплаты платежей в фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции. Поэтому их расчет не производится в случае, если объектом курсовой (дипломной) работы является организация потребительской кооперации.

$$\hat{I}_{\hat{e}_1} = \frac{(\hat{A}\ddot{A} - \tilde{N}\hat{N}) \cdot 1}{100} = \frac{(15\,000\,000 - 900\,000) \cdot 1}{100} = 141\,000 \text{ р.}$$

- Вычислим сумму отчислений в фонд содержания ведомственного жилья ( $H_{\kappa_2}$ ) при нормативе 0,5%:

$$\begin{aligned} \dot{I}_{\hat{e}_2} &= \frac{(\hat{A}\hat{A} - \tilde{N}\hat{I}\tilde{N} - \dot{I}_{\hat{e}_1}) \cdot 0,5}{100} = \\ &= \frac{(15\,000\,000 - 900\,000 - 141\,000) \cdot 0,5}{100} = 69\,800 \text{ đ.} \end{aligned}$$

- Определим сумму налога на добавленную стоимость ( $H_{\kappa_3}$ ), если размер налога составляет 20%:

$$\begin{aligned} \dot{I}_{\hat{e}_3} &= \frac{[(\hat{A}\hat{A} - \tilde{N}\hat{I}\tilde{N} - \dot{I}_{\hat{e}_1}) - (\mathcal{D} \cdot 0,55)] \cdot 20}{120} = \\ &= \frac{[(15\,000\,000 - 900\,000 - 141\,000) - (12\,000\,000 \cdot 0,55)] \cdot 20}{120} = \\ &= 1\,226\,500 \text{ đ.} \end{aligned}$$

При этом  $P$  – расходы на закупку (реализацию) данной партии товаров; 0,55 – размер материальных затрат (55%).

- Рассчитаем общую сумму косвенных налогов и платежей, взимаемых за счет валового дохода:

$$H_{\kappa} = H_{\kappa_1} + H_{\kappa_2} + H_{\kappa_3} = 141\,000 + 69\,800 + 1\,226\,500 = 1\,437\,300 \text{ р.}$$

- Исчислим сумму полученной прибыли от реализации закупленной партии инструментов:

$$\begin{aligned} \ddot{I} &= \hat{A}\hat{A} - \tilde{N}\hat{I}\tilde{N} - \dot{I}_{\hat{e}} - \dot{E}_{\hat{e}} = \\ &= 15\,000\,000 - 900\,000 - 1\,437\,300 - 12\,000\,000 = 662\,700 \text{ đ.} \end{aligned}$$

Расчеты показывают, что реализация партии инструментов на сумму 15 000 000 р. позволит организации получить прибыль в размере 662 700 р. при условии, что товар будет продан в течение 30 дней. При замедлении оборачиваемости будут увеличиваться расходы по уплате банку процентов за кредит.

Ежедневные расходы по уплате процентов за кредит рассчитаем следующим образом:

- Исчислим среднедневную ставку процентов за кредит, разделив размер процентов за кредит (45% годовых) на 360 дней:

$$\frac{45}{360} = 0,125\%.$$

- Определим сумму ежедневных расходов по кредиту ( $P_{кр}$ ):

$$D_{\partial\partial} = \frac{\hat{I}_{\dot{\imath}} \cdot 0,125}{100} = \frac{50\,000\,000 \cdot 0,125}{100} = 62\,500 \text{ р.}$$

Таким образом, каждый день замедления оборачиваемости при продаже закупленных инструментов будет увеличивать расходы организации на 62 500 р. Прибыли в сумме 662 700 р. хватит еще на 13 дней безубыточной работы организации. Следовательно, максимальная оборачиваемость закупленной партии инструментов не должна превышать 43 дня.

Экономическую эффективность закупки инструментов на сумму 50 000 000 р. характеризуют следующие показатели:

- рентабельность продажи ( $P_{np}$ ):

$$D_{i\partial} = \frac{\hat{I}_{\dot{\imath}}}{\hat{I}_{\dot{\imath}} + \hat{A}\hat{A}} \cdot 100 = \frac{662\,700}{50\,000\,000 + 15\,000\,000} \cdot 100 = 1,02\%;$$

- рентабельность расходов ( $P_{pacx}$ ):

$$P_{pacx} = \frac{\Pi}{P} \cdot 100 = \frac{662\,700}{12\,000\,000} \cdot 100 = 5,52\%.$$

- уровень расходов ( $Y_p$ ):

$$O_{\partial} = \frac{D}{\hat{I}_{\dot{\imath}} + \hat{A}\hat{A}} \cdot 100 = \frac{12\,000\,000}{50\,000\,000 + 15\,000\,000} \cdot 100 = 18,46\%;$$

- рентабельность вложенных в закупку товаров средств ( $P_{cp}$ ):

$$D_{n\partial} = \frac{\hat{I}_{\dot{\imath}}}{\hat{I}_{\dot{\imath}}} \cdot 100 = \frac{662\,700}{50\,000\,000} \cdot 100 = 1,32\%;$$

- уровень расходов по кредиту ( $Y_{p\,кр}$ ):

$$O_{\partial\partial\partial} = \frac{D_{\partial\partial} \cdot 30}{\hat{I}_{\dot{\imath}} + \hat{A}\hat{A}} \cdot 100 = \frac{62\,500 \cdot 30}{50\,000\,000 + 15\,000\,000} \cdot 100 = 2,88\%;$$

- доля прибыли в валовом доходе ( $D_{np}$ ):



$$D_{np} = \frac{П}{ВД} \cdot 100 = \frac{662\,700}{15\,000\,000} \cdot 100 = 4,42\%.$$

Далее в курсовой (дипломной) работе на основе показателей экономической эффективности разрабатываются мероприятия по оптимизации ассортимента исследуемых товаров.

В разделе III рассматриваются вопросы управления качеством товаров. При этом анализируются технические нормативно-правовые акты на конкретные товары, работа по контролю качества товаров при их приемке, содержание договоров на поставку товаров в части их качества; указываются размеры поступивших партий, количество проверенных по качеству товаров, процент забракованных товаров, причины брака, наименования поставщиков недоброкачественных товаров, размеры предъявленных и взысканных штрафных санкций; предлагаются мероприятия по совершенствованию работы по контролю качества товаров в торговой организации.

В данной части курсовой (дипломной) работы анализируются результаты оценки уровня качества и конкурентоспособности.

## СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

**Байдакова, Л. И.** Товароведение коженно-обувных и пушно-меховых товаров : учеб. / Л. И. Байдакова, Н. И. Федаева, Г. В. Сергеева. – Киев : Вища шк., 1990.

**Дещеня, С. А.** Учебно-методическое пособие по подготовке, оформлению и представлению к защите дипломных работ / С. А. Дещеня, Л. В. Чурило. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2010. – 48 с.

**Егоров, И. В.** Управление товарными системами : учеб.-метод. пособие / И. В. Егоров. – М. : Маркетинг, 2001. – 644 с.

**Иванов, М. Н.** Товароведение обувных товаров : учеб. пособие / М. Н. Иванов, И. Г. Шакланов, В. А. Панасенко. – М. : Экономика, 1990.

**Иванова, В. Я.** Товароведение и экспертиза коженной продукции : учеб. / В. Я. Иванова, О. А. Голубенко. – М. : Дашков и К°, 2003.

**Локтева, К. И.** Оценка эстетических свойств непродовольственных товаров : лекция / К. И. Локтева. – Гомель : ГКИ, 1995. – 25 с.

**О гарантийном сроке эксплуатации сложной техники и оборудования** : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 27 июня 2008 г. № 952 (в ред. постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 30 авг. 2008 г. № 1261) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2008. – № 5/27941.

**О защите прав потребителей** : Закон Респ. Беларусь от 9 янв. 2002 г. № 90-3 : принят Палатой представителей 5 дек. 2001 г. : одобр. Советом Респ. Нац. собр. Респ. Беларусь 20 дек. 2001 г. (в ред. Закона Респ. Беларусь от 8 июля 2008 г. № 366-3) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2002. – № 2/839.

**О мерах по реализации Закона Респ. Беларусь «О защите прав потребителей»** : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 14 июня 2002 г. № 778 (в ред.

постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 25 мая 2010 г. № 779) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2002. – № 5/0637.

**О некоторых** вопросах защиты прав потребителей : постановление Совета Министров от 14 янв. 2009 г. № 26 (вместе с Положением о порядке проведения экспертизы товаров (результатов выполненных работ, оказанных услуг), достоверности информации о товарах (работах, услугах) (в ред. постановления от 28 апр. 2010 г. № 640) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – № 5/29207.

**О повышении** конкурентоспособности продукции отечественного производства (работ, услуг) и об усилении ответственности изготовителей, поставщиков и продавцов за качество продукции : Указ Президента Респ. Беларусь от 20 мая 1998 г. № 268 (в ред. Указа от 1 марта 2007 г. № 116) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – № 1/2347.

**О товарной** номенклатуре внешнеэкономической деятельности : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 21 янв. 2010 г. № 56 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2010. – № 5/31084.

**О торгово-промышленной** палате : Закон Респ. Беларусь от 16 июня 2003 г. № 208-3 (в ред. Закона Респ. Беларусь от 15 июля 2008 г. № 397-3) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2003. – № 2/957.

**ОК РБ 007-2007.** Общегосударственный классификатор Республики Беларусь. Промышленная и сельскохозяйственная продукция. В 2 ч. Часть 1. – Введ. 2007-01-01. – Минск : БелГИИС, 2007. – 581 с.

**Положение** о приемке товаров по количеству и качеству : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 3 сент. 2008 г. № 1290 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2008. – № 5/28293.

**Развитие** экономики потребительской кооперации Беларуси за 2010–2014 гг. : постановление Правления Белкоопсоюза. – Минск : Белкоопсоюз. – 2015. – 163 с.

**Республика** Беларусь в цифрах, 2014 г. : крат. стат. сб. – Минск : М-во статистики и анализа Респ. Беларусь, 2014. – 342 с.

**Товароведение** непродовольственных товаров : учеб. / В. Е. Сычко [и др.]. – Минск : Выш. шк., 2014. – 667 с.

## ПРИЛОЖЕНИЯ

### *Приложение А* *Образец оформления направления на рецензирование* *дипломной работы*

Уважаемый \_\_\_\_\_  
(ФИО)

Направляем Вам на рецензию дипломную работу студента \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(наименование учреждения высшего образования)

\_\_\_\_\_  
(ФИО)

на тему \_\_\_\_\_

В рецензии просим объективно осветить положительные и отрицательные стороны дипломной работы, отметить возможность реализации внесенных предложений и оценить работу исходя из десятибалльной системы оценок.

Напечатанную рецензию просим представить в государственную экзаменационную комиссию в трехдневный срок.

Декан \_\_\_\_\_  
(подпись, ФИО)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 201\_г.

**Уважаемые покупатели!**

С целью изучения ваших пожеланий и для улучшения торговли инструментами в нашем магазине просим ответить на следующие вопросы анкеты:

1. Как часто вы сталкиваетесь в быту с необходимостью проведения ремонта или строительных работ?

*Варианты ответа:*

- а) очень часто;
- б) часто;
- в) не очень часто;
- г) редко;
- д) не сталкиваюсь вообще;
- е) сталкиваюсь, но сам не занимаюсь.

2. Как вы оцениваете ассортимент инструментов в нашем магазине?

*Варианты ответа:*

- а) очень широкий;
- б) широкий;
- в) достаточный;
- г) не очень широкий;
- д) узкий;
- е) затрудняюсь ответить.

3. Вы предпочитаете инструменты отечественных или зарубежных производителей?

*Варианты ответа:*

- а) отечественных;
- б) зарубежных;
- в) страна-производитель не имеет значения;
- г) обхожусь без инструментов вообще;
- д) затрудняюсь ответить.

4. Какие инструменты имеются в вашем доме?

*Варианты ответа:*

- а) молоток;
- б) стамеска;
- в) долото;
- г) пила поперечная;
- д) пила продольная;
- е) пила-ножовка;
- ж) пила лучковая;
- з) топор.

5. Какие инструменты вы планируете приобрести в текущем году?  
В каком количестве?

*Варианты ответа:*

- а) молоток;
- б) стамеску;
- в) долото;
- г) пилу поперечную;
- д) пилу продольную;
- е) пилу-ножовку;
- ж) пилу лучковую;
- з) топор.

6. Каким инструментам вы отдаете предпочтение?

*Варианты ответа:*

- а) конкретным наборам (для автолюбителя, плотника);
- б) отдельным видам;
- в) предпочитаю сам комплектовать набор;
- г) затрудняюсь ответить.

7. Инструменты с какими характеристиками вы предпочитаете?

*Варианты ответа:*

- а) удобные в работе;

- б) выполняющие свою функцию;
- в) долговечные;
- г) универсальные (многофункциональные);
- д) красивые;
- е) удобные и надежные;
- ж) легкие;
- з) дешевые.

8. Каким путем можно усовершенствовать реализуемый в магазине ассортимент инструментов?

*Варианты ответа:*

- а) расширением видового ассортимента;
- б) увеличением разнообразия внутри видов;
- в) конструкционным совершенствованием;
- г) улучшением внешнего вида;
- д) улучшением упаковки;
- е) увеличением универсальности;
- ж) увеличением разнообразия по размерам;
- з) удешевлением ассортимента.

9. Что не устраивает вас в торговле инструментами в нашем магазине?

*Варианты ответа:*

- а) отсутствие отдельных видов, разновидностей;
- б) отсутствие выбора размеров;
- в) отсутствие исчерпывающей информации на маркировке;
- г) некомпетентность продавцов;
- д) невозможность заказать необходимый инструмент;
- е) отсутствие рекламных буклетов, каталогов;
- ж) отсутствие услуги по доставке на дом.

10. Каков ваш пол?

11. Каков ваш возраст?

*Варианты ответа:*

- а) до 20 лет;

- б) от 21 до 40 лет;
- в) от 41 до 60 лет;
- г) свыше 60 лет.

12. Каковы ваши жилищные условия?

*Варианты ответа:*

- а) проживаю в отдельном частном доме (квартире);
- б) проживаю в отдельной государственной квартире;
- в) проживаю на квартире (в общежитии).

13. Каков уровень ваших доходов (на одного человека) в месяц?

*Варианты ответа:*

- а) до 400 тыс. р.;
- б) от 401 до 600 тыс. р.;
- в) от 601 до 800 тыс. р.;
- г) свыше 800 тыс. р.

Благодарим за участие!

## СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка.....	3
1. Цели исследования и структура курсовой (дипломной) работы .....	4
2. Выбор темы курсовой (дипломной) работы и определение объекта исследования .....	7
3. Обязанности руководителя курсовой (дипломной) работы и студента .....	8
4. Этапы выполнения курсовой (дипломной) работы.....	10
5. Контроль за выполнением курсовой (дипломной) работы.....	13
6. Подготовка к защите и защита курсовой (дипломной) работы .....	13
7. Примерные темы отдельных курсовых (дипломных) работ .....	16
8. Примерные планы отдельных тем курсовых (дипломных) работ .....	17
9. Методические указания по написанию отдельных разделов курсовой (дипломной) работы .....	25
10. Использование элементов экономических расчетов при выполнении курсовой (дипломной) работы .....	46
Список рекомендуемой литературы.....	58
Приложения.....	60

**БЕЛКООПСОЮЗ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ  
«БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»**

---

Кафедра товароведения

**ТОВАРОВЕДЕНИЕ  
ОДЕЖНО-ОБУВНЫХ, КУЛЬТУРНО-БЫТОВЫХ,  
ХОЗЯЙСТВЕННЫХ И ЭЛЕКТРОБЫТОВЫХ  
ТОВАРОВ**

**Пособие  
по выполнению курсовых (дипломных) работ  
для реализации содержания образовательных  
программ высшего образования I ступени  
и переподготовки руководящих работников  
и специалистов**

Гомель 2017



Учебное издание

**ТОВАРОВЕДЕНИЕ  
ОДЕЖНО-ОБУВНЫХ, КУЛЬТУРНО-БЫТОВЫХ,  
ХОЗЯЙСТВЕННЫХ И ЭЛЕКТРОБЫТОВЫХ  
ТОВАРОВ**

**Пособие  
по выполнению курсовых (дипломных) работ  
для реализации содержания образовательных  
программ высшего образования I ступени  
и переподготовки руководящих работников  
и специалистов**

Авторы-составители:  
**Сыцко** Валентина Ефимовна  
**Цыбранкова** Тамара Ивановна  
**Локтева** Клавдия Ивановна и др.

Редактор Ю. Г. Старовойтова  
Компьютерная верстка И. П. Минина

Подписано в печать 24.01.17. Формат 60 × 84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>.  
Бумага типографская № 1. Гарнитура Таймс. Ризография.  
Усл. печ. л. 3,72. Уч.-изд. л. 3,80. Тираж 114 экз.  
Заказ №

Издатель и полиграфическое исполнение:  
учреждение образования «Белорусский торгово-экономический  
университет потребительской кооперации».  
Свидетельство о государственной регистрации издателя,  
изготовителя, распространителя печатных изданий  
№ 1/138 от 08.01.2014.  
Просп. Октября, 50, 246029, Гомель.  
<http://www.i-bteu.by>.